

Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem

# **AZ AMERIKAI TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK ÉS AZ ÚJ GAZDASÁG**

Ph.D. értekezés

Székely-Doby András

Budapest, 2003

*Székely-Doby András:*

**Az amerikai transznacionális társaságok és az új gazdaság**

*Világgazdaságtan Tanszék*

*Témavezető:*

*Simai Mihály, akadémikus*

© Székely-Doby András, 2003.

*Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem*

*Nemzetközi Kapcsolatok Ph.D. Program*

**Az amerikai transznacionális társaságok és az új gazdaság**

*Ph.D. értekezés*

*Székely-Doby András*

*Budapest, 2003.*



# **TARTALOMJEGYZÉK**

<b>TARTALOMJEGYZÉK .....</b>	<b>5</b>
<b>TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE .....</b>	<b>7</b>
<b>ÁBRÁK JEGYZÉKE.....</b>	<b>8</b>
<b>BEVEZETÉS .....</b>	<b>9</b>
<b>I. RÉSZ: AZ ÚJ GAZDASÁG AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKBAN.....</b>	<b>17</b>
1. FEJEZET: MIT ÉRTÜNK ÚJ GAZDASÁG ALATT? .....	18
<i>Nyomozás egy fogalom ürügyén.....</i>	<i>18</i>
<i>Gazdaságtörténeti összefüggések .....</i>	<i>20</i>
<i>Az IT-szektor rövid története .....</i>	<i>23</i>
2. FEJEZET: AZ ÚJ GAZDASÁG MAKROSZINTEN .....	28
<i>Az információs technológiák elterjedése a gazdaságban.....</i>	<i>28</i>
<i>Fellendülés és visszaesés – a technológiai szektor szerepe .....</i>	<i>38</i>
3. FEJEZET: AZ ÚJ GAZDASÁG MIKROSZINTEN .....	44
<i>Piac, hierarchia, hálózat... ..</i>	<i>44</i>
<i>A vállalatközi együttműködés változó formái .....</i>	<i>50</i>
<b>II. RÉSZ: A FEJLŐDÉS MOTORJAI: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK.....</b>	<b>55</b>
4. FEJEZET: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK ELMÉLETI HÁTTERE.....	56
<i>Külföldi közvetlen befektetések.....</i>	<i>57</i>
<i>A transznacionális vállalat fogalma.....</i>	<i>59</i>
<i>Elméletek a transznacionális társaságokról.....</i>	<i>63</i>
5. FEJEZET: TÖRTÉNETI KITEKINTÉS .....	69
<i>A társaságok kialakulása és a második ipari forradalom .....</i>	<i>69</i>
<i>Az aranykor .....</i>	<i>78</i>
6. FEJEZET: KÖZVETLEN KÜLFÖLDI BEFEKTETÉSEK.....	85
<i>Befektetések az elmúlt évtizedekben .....</i>	<i>85</i>
<i>Fellendülés és visszaesés .....</i>	<i>87</i>
7. FEJEZET: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK TEVÉKENYSÉGE .....	91
<i>Az anyavállalatok tevékenysége .....</i>	<i>91</i>
<i>A külföldi leányvállalatok teljesítménye .....</i>	<i>95</i>
<i>A nemzetközi termelés regionális megoszlása .....</i>	<i>99</i>
<i>Külkereskedelmi összefüggések .....</i>	<i>103</i>

<b>III. RÉSZ: KAPCSOLATOK ÉS KÖLCSÖNHATÁSOK .....</b>	<b>106</b>
8. FEJEZET: A TÁRSASÁGOK SZEREPE AZ ÚJ GAZDASÁG KIBONTAKOZÁSÁBAN .....	107
<i>A transznacionális társaságok és az IT-forradalom.....</i>	<i>107</i>
<i>Nemzetközi összefüggések.....</i>	<i>113</i>
9. FEJEZET: VÁLTOZÁSOK A TÁRSASÁGOK ÉLETÉBEN.....	120
<i>Nincs új a Nap alatt?.....</i>	<i>128</i>
<i>Kockázati tőke .....</i>	<i>131</i>
<i>Kilátások.....</i>	<i>133</i>
<b>ÖSSZEFOGLALÁS.....</b>	<b>137</b>
<b>HIVATKOZÁSOK .....</b>	<b>143</b>
<b>A TÉMÁHOZ KAPCSOLÓDÓ SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE .....</b>	<b>150</b>

## ***TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE***

1. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1897-ben – 72.
2. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1929-ben – 78.
3. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1970-ben – 83.
4. táblázat: Amerikai transznacionális társaságok leányvállalatainak néhány jellemző adata – 118.



## ***ÁBRÁK JEGYZÉKE***

1. ábra: Félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek forgalma 1967 és 1997 között. – 29.
2. ábra: Félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek közbülső felhasználása egyes iparágakban – 30.
3. ábra: Félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek aránya az összes inpuhoz képest különböző iparágakban – 31.
4. ábra: Félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek iránti összes igény különböző iparágakban egy dollár értékű kibocsátás hatásaként – 32.
5. ábra: Számítógépek és iroda-felszerelések forgalmának alakulása 1967 és 1997 között – 33.
6. ábra: Információs-technológiai eszköz-beruházások iparági megoszlása 1992-ben – 35.
7. ábra: Audio-, video- és kommunikációs berendezések forgalmának alakulása 1967 és 1997 között – 36.
8. ábra: Különböző IT-szolgáltatások alakulása 1982 és 1997 között – 37.
9. ábra: A készleteknek a belföldi eladásokhoz viszonyított aránya a magánszférában 1970 és 2002 között – 40.
10. ábra: Félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek forgalmának alakulása 1967 és 1997 között, változatlan áron – 115.
11. ábra: Számítógépek és iroda-felszerelések forgalmának alakulása 1967 és 1997 között, változatlan áron – 116.
12. ábra: Audio-, video- és kommunikációs berendezések forgalmának alakulása 1967 és 1997 között, változatlan áron – 117.

## ***BEVEZETÉS***

Körülbelül a hetvenes évek elején új technológiai korszak vette kezdetét a világgazdaság legfejlettebb régióiban. A változások kiindulópontja az Egyesült Államok volt, a legfontosabb érintett területek pedig a számítástechnika, a biotechnológia, az anyagtudományok, az energetika és az űrkutatás. A fejlődés először még nem volt szembeűnő, ám hamarosan érzékelhető méreteket öltött: a nyolcvanas évektől kezdve tapasztalhattuk például a számítógépek rohamos terjedését, a kilencvenes évek pedig többek között a géntechnológia és az Internet kialakulását, majd elterjedését hozták magukkal. Jóllehet a felsorolt területek a gazdaságnak csupán egy – ámbár igen fontos – szeletét, a csúcstechnológiát képviselik, szerepük ennél jóval nagyobb. Olyan új eljárásokat, technikai megoldásokat, anyagokat, eszközöket köszönhetünk nekik, melyek amellet, hogy új iparágakat hívtak életre, radikálisan átalakítottak egyes hagyományosakat is. Ebből a szempontból az említett csúcstechnológiák közül kiemelkednek az információs technológiák (IT), mivel hatásuk az egész gazdaságra kiterjed. Szinte nincs is olyan iparág, ahol ne jelennének meg a mikroprocesszorok, a számítógépek, a legújabb kommunikációs eszközök vagy a digitális vezérlésű automaták, robotok. Nem csoda, hogy egyre többen beszélnek új gazdaságról, kommunikációs forradalomról vagy információs társadalomról.

A műszaki fejlődés szempontjából különösen fontos gazdaságtörténeti korszakok közös jellemzője, hogy a fejlődés motorját jelentő innovációk általában abban az országban jelennek meg először, ott fejlesztik tovább őket, és ott realizálják a legnagyobb profitokat is, mely az adott időben vezető szerepet tölt be a világgazdaságban. Így történt ez a nagy földrajzi felfedezések korában éppűgy, mint a brit hegemonia idején. A huszadik század eleje óta az Egyesült Államoké a világ legerősebb gazdasága és olyan jelentős innovációk kapcsolódnak hozzá, mint az izzólámpa, a telefon vagy az atomenergia felhasználása. A második világháború utáni amerikai fölényt jól jellemzi, hogy az új technikai korszak szinte valamennyi fontos újdonságát (köztűk a számítógépet is) itt fejlesztették ki. Az innovációk azonban a legkritkább esetben hoznak azonnal gazdasági hasznot, sőt, néha évtizedek is eltelnek,

míg profitábilissá válnak. Ráadásul sokszor nem is gazdasági céllal születnek meg, hanem katonai igények hívják életre őket. Az IT-forradalom alapvető technológiai háttérét jelentő újítások is jóval korábban – az 50-es és a 60-as években – jelentek meg az Egyesült Államokban, hatásuk azonban csak a 90-es évek folyamán vált érzékelhetővé. Végül azonban – úgy tűnik – kézzelfoghatókká váltak azok az eredmények, melyek korábban csupán jóslatokban és feltételezésekben éltek, és kezdett kikristályosodni egy olyan jelenség-csoport, melyet szakértők, politikusok és újságírók egyaránt új gazdaságnak neveznek.

Az első részben bemutatjuk majd mindazokat az értelmezéseket, melyek e fogalomhoz tapadnak, és látni fogjuk, hogy igencsak eltérő szempontokból lehet közelíteni a témához. Alapvetően két szintet tudunk megkülönböztetni, melyek mindegyike az új gazdaságnak valamely sajátosságát emeli ki. Az értelmezések első csoportja makroszinten elemzi az új gazdaságot, jóllehet e megközelítések koránt sem egységesek. Sokan a makrogazdasági mutatók viselkedésének megváltozásában vélik felfedezni az új gazdaság lényegét. Úgy látják, hogy az IT-forradalom eljövételével megemelkedik a gazdaság hosszú távú növekedési rátája, lecsökken az infláció és a munkanélküliség, valamint megszűnnek – de legalább is ellaposodnak – a korábbi ciklusok. Mások iparági megközelítést alkalmaznak és elsősorban az úgynevezett IT-iparágakat vizsgálják. Ezek az iparágak (melyeket a későbbiekben pontosan körülhatárolunk) IT-eszközöket és szolgáltatásokat állítanak elő, és az elmúlt évtizedekben a gazdaság húzóerejévé váltak. Bár nagymértékben nekik volt köszönhető a 90-es évek fellendülése, önmagukban nem lettek volna képesek fenntartani a második világháború utáni leghosszabb konjunktúrát. Ehhez az is szükséges volt, hogy más iparágak – elsősorban azok, amelyek intenzíven használják az IT-iparágak által előállított termékeket és szolgáltatásokat – szintén gyors növekedést produkáljanak. Ezeket nevezzük felhasználó iparágaknak. A második szintet azok a megközelítések alkotják, melyek a változásokat inkább mikroszinten vizsgálják. Olyan fontos működésbeli változások tartoznak ide, mint a különböző piacok átalakulása, a vállalatok közötti kapcsolatok és vállalatokon belüli viszonyok megújulása, új gazdasági formák kialakulása vagy új foglalkozások, szerepek megjelenése.

Véleményünk szerint a makro- és a mikroszintű változások együttesen alkotják azt a jelenség-csoportot, amit összefoglalóan új gazdaságnak nevezhetünk. E két szint beható vizsgálata képezi értekezésünk egyik fő témáját. Később látni fogjuk, hogy a nagyobb technológiai változások a gazdaságban általában egyszerre több szinten éreztetik hatásukat, és e szintek a legritkább esetben függetlenek egymástól. Épp ellenkezőleg: szoros kölcsönhatás létezik közöttük, mely sokféle formában jelenhet meg. Úgy gondoljuk, hogy az új gazdaság átfogó elemzése úgy végezhető el a legmegfelelőbben, ha a gazdaság azon szereplőinek tevékenységén keresztül kerülnek bemutatásra a legfontosabb folyamatok, melyek egyrészt születésétől és kibontakozásától kezdve széleskörű elterjedéséig folyamatosan kulcsszerepet játszottak benne, másrészt tevékenységük kapcsolja össze az új gazdaság előzőekben felsorolt szintjeit. E szereplők pedig nem mások, mint az amerikai transznacionális társaságok.

Olyan fontos változások idején, mint az IT-forradalom, igen fontos kérdés, hogy mely gazdasági szereplők jelentik a fejlődés igazi mozgatórugóit, kik azok, akik a legtöbbet profitálhatnak a folyamatokból, és hogyan módosul tevékenységük a változások hatására. A tizenkilencedik század vége óta a legjelentősebb innovációk szinte kivétel nélkül olyan nagy társaságokhoz köthetők, melyek annak idején már nemcsak saját nemzetgazdaságukban játszottak vezető szerepet, hanem világviszonylatban is. Még ha az eredeti ötlet vagy fejlesztés máshonnan származott is, a piaci bevezetés és a széles körű disztribúció már a méretgazdaságosságot kihasználó óriási transznacionális társaságokhoz kapcsolódott. Igaz, általában nem azért váltak úttörővé e vállalatok a technikai fejlődésben, mert már eleve nemzetközi méretekben működtek (jóllehet, napjainkban a globális optimalizáció nagymértékben elősegíti a kutatás-fejlesztést), hanem azért terjeszthették ki tevékenységüket a világ gazdaság más régióira is, mert fejlesztéseik eredetiségének köszönhetően globálisan is monopolpozícióra tettek szert. Akárhogy is, a kapcsolat az innovációkban rejlő lehetőségek kiaknázása és a nagy transznacionális társaságok tevékenysége között igen szoros, az IT-forradalom gazdasági hatásainak és az új gazdaságnak a vizsgálata már csak ezért sem képzelhető el a társaságok működésének bemutatása nélkül.

E vállalatok – köztük természetesen az amerikaiak is – mára a világgazdaság meghatározó szereplőivé váltak. Céljaik, felépítésük, stratégiájuk és kapcsolataik rengeteget változtak a történelem során, és e változások nagymértékben kihatottak a világgazdasági viszonyok alakulására is. Az utóbbi évtizedekben – a globalizációs folyamatok felerősödésével – jelentőségük és hatalmuk még tovább nőtt, olyannyira, hogy sokszor már egyes kormányokéval vetekszik. Jóllehet, manapság a transznacionális társaságok gazdasági, politikai ereje mindenki számára világos, több mint egy évszázaddal korábban még egyáltalán nem volt ez magától értetődő. A nagy társaságok akkoriban főleg a nagyhatalmakhoz kapcsolódó befolyási övezeteken belül fejtették ki tevékenységüket, azaz jellegükben inkább voltak nemzetinek nevezhetők, mint a szó mai értelmében vett transznacionálisoknak. A tizenkilencedik század végén, huszadik század elején azonban a helyzet lassan kezdett megváltozni: a hazai piacokon sikeres vállalatok egyre gyakrabban léptek ki a nemzetközi porondra is, közvetlen külföldi befektetéseket hajtottak végre, leányvállalatokat létesítettek. Azóta – a válságok és a háborúk időszakait leszámítva – e folyamat feltartóztathatatlanul halad előre, sőt, az utóbbi egy-másfél évtizedben a változások üteme minden eddiginél gyorsabbá vált. Az amerikai transznacionális társaságok tevékenységének bemutatása képezi elemzésünk másik fő irányát. Elsősorban arra keressük a választ, hogy milyen szerepet töltöttek be az IT-forradalom kibontakozásában, milyen tekintetben változott meg tevékenységük nemzetközi méretekben, és mennyire alakultak át saját maguk az új körülmények hatására.

Témánk azonban nemcsak érdekes, hanem időszerű is, hiszen egyrészt az információs technológiák által nyújtott lehetőségek Magyarország számára is adottak, ezek jobb kihasználásával pedig előnyösebb világgazdasági pozíciót harcolhatunk ki magunknak, másrészt, a transznacionális társaságok előretörésével hazánk is egyre inkább függő helyzetbe kerül tőlük, így nem árt, ha tevékenységüket és ezek mozgatórugóit jobban megismerjük.

Már az eddigiekből is világos, hogy igen erős kölcsönhatás létezik az új gazdaság megjelenése, valamint a nagy amerikai társaságok tevékenysége között. Az értekezés fő célja ennek a kölcsönhatásnak a kibontása és részletes elemzése, mind a makro-, mind a mikroszintű következmények számbavételével. Célunk elérése érdekében igen széles módszertani alapra támaszkodunk, mivel sem a nagy társaságok

tevékenységének beható vizsgálata, sem pedig az új gazdaság átfogó elemzése nem képzelhető el pusztán egyetlen szemszögből. Munkánk során éppen ezért egyszerre használunk fel gazdaságtörténeti tanulmányokat, melyek nélkül a folyamatok mögött meghúzódó hatóerők nem lennének kivehetők; elsődleges forrásként makrogazdasági statisztikákat (köztük nemzetgazdasági input-output táblákat); elméleti modellek eredményeit az összefüggések számszerű megvilágítása érdekében; valamint mikroszintű tanulmányokat a társaságok életében bekövetkezett változások felmérésére. Reményeink szerint e széles metodológiai bázis felhasználásával eredményeink is kézzelfoghatóbbak lesznek, és teljesebb bepillantást nyújtanak az egymással szorosan összefüggő folyamatok hátterébe.

Az értekezés felépítése az eddig leírtak logikáját követi. Az első részben az új gazdaság különböző szintjei kerülnek terítékre. A fogalom eltérő értelmezéseinek bemutatása után a makroszintű fejleményeket vesszük sorra: megvizsgáljuk, mennyire voltak mélyek az IT-forradalom hatására bekövetkezett változások az Egyesült Államok gazdaságában az elmúlt évtizedekben. Bemutatjuk a változások középpontjának tekinthető IT-iparágak történetét, felhasználási területeik kiszélesedését. Körvonalazzuk, hogy manapság mit értünk IT-szektoron, milyen tevékenységek és iparágak tartoznak ide, felmérjük ezek direkt és indirekt hatását a kibocsátásra és a növekedésre. Az információs technológiák elterjedésének elemzéséhez input-output táblákat is felhasználunk, melyek segítségével képet kaphatunk arról, hogy egyes IT-termékeket (mint például a félvezetőket) különböző iparágak milyen mértékben használnak fel saját termelésükben. Tudomásunk szerint ezt az eszközt erre a célra eddig még sehol nem alkalmazták. Megvizsgáljuk az iparágak IT-befektetéseit, az IT-szektorban dolgozók számát és keresetét, valamint néhány más érdekesnek ígérkező mutatót. Eközben több ökonometria tanulmány eredményét is felhasználjuk, megfelelő módszertani alapot biztosítva következtetéseink megbízhatóságához. Megpróbálunk választ adni arra is, hogy a NASDAQ-index gyors felfutásából, majd hirtelen eséséből következő eufória és pánik milyen viszonyban áll a technológiai szektor valós teljesítményével, és arra, hogy tényleg tartós volt-e a változás, vagy csak átmeneti jelenséggel volt-e dolgunk?

Mivel az új gazdaság természetesen nem csak makroszinten érzékelhető és értelmezhető, az első rész végén megpróbálunk összefoglalni néhány mikroszintű

következményt is. Vizsgálataink során bemutatunk egy egyszerű magyarázatot arra a kérdésre, hogy a tranzakciós költségek csökkenése miként segítette elő a hálózatosodás elterjedését. Két különböző szervezeti megoldás modelljét hasonlítjuk össze: a hierarchikusét és a hálózatiét. Ezeket gráfokkal reprezentálva megmutatjuk, hogy a hierarchikus szerveződés a kommunikációs szálak számából adódóan sokkal költségkímélőbb, mint a hálózat, ugyanakkor a tranzakciós költségek csökkenésével a vállalatok számára mégis egyre vonzóbbá válik a minden irányú kommunikációt lehetővé tevő hálózati felépítés.

A második rész az amerikai fejlődés motorjait, a transznacionális társaságokat mutatja be. Mindenek előtt összehasonlítjuk a nemzetközileg használatos terminológiát, majd pontosítjuk az általunk alkalmazott kifejezések tartalmát. Ezek után röviden áttekintjük a transznacionális társaságokra és a külföldi közvetlen tőkebefektetésekre vonatkozó elméletek közül azokat, amelyek szorosan kapcsolódnak témánkhoz. Mivel a társaságok tevékenysége nem lenne maradéktalanul érthető néhány történeti összefüggés felvázolása nélkül, felidézzük történetük két olyan periódusát, mely sok tekintetben hasonló az általunk vizsgált korszakhoz. Kiderül majd, hogy akárcsak az ezredfordulón, korábban is a nagy társaságok álltak a fejlődés élvonalában, a legtöbb innováció hozzájuk kapcsolódott és jelentőségük már korábban is túlmutatott a közvetlen gazdasági hatásokon. Ezt követően kerül sor a második rész legfontosabb eredményeinek bemutatására: elsőként a külföldi közvetlen befektetések elmúlt két évtizedbeli alakulását vesszük szemügyre, különös hangsúlyt fektetve az ezredfordulót követő visszaesés hatásaira, majd behatóan megvizsgáljuk a transznacionális társaságok anya- és leányvállalatainak tevékenységét, mind iparági, mind regionális metszetekben, végül pedig megnézzük, hogy e társaságok milyen szerepet játszanak az Egyesült Államok külkereskedelmében.

A harmadik részben az első két rész eredményeit kapcsoljuk össze. Belátjuk, hogy sem az új gazdaság általános vonásai, sem pedig különböző szintjeinek jellegzetességei nem függetlenek a transznacionális társaságok tevékenységétől, sőt, döntő mértékben hozzájuk kapcsolódnak. Ráadásul, nélkülük az egész jelenségcsoport kialakulása és elterjedése elképzelhetetlen lett volna. Akárcsak a második részben, itt is elsődleges statisztikai forrásokra támaszkodva bizonyítjuk

állításainkat. Megvizsgáljuk az IT-szektorban működő transznacionális társaságok elmúlt évtizedekbeli tevékenységét. Elsősorban arra szeretnénk választ kapni, hogy az IT-forradalom következtében kialakuló iparágakban milyen volt a termelés nemzetköziesedésének dinamikája, hogyan alakult az export, az import, a vállalaton belüli kereskedelem, mikor gyorsultak fel a külföldi közvetlen befektetések, és milyen trendek várhatók a jövőben. Mivel az IT-iparágak (közülük is elsősorban a hardver eszközök előállításával foglalkozók) nemzetközi teljesítménye első látásra sok hasonlóságot mutat az 50-es 60-as évek húzóágazataival, megvizsgáljuk, mennyire magyarázhatók e folyamatok a Vernon-féle termék-életciklus elmélet némileg módosított változatával, és milyen feltételek mellett alkalmazhatók ezen elmélet megállapításai az említett iparágakra. A harmadik rész második felében az új gazdaság és a transznacionális társaságok tevékenysége közötti kölcsönhatás másik oldalát elemezzük, megpróbáljuk összegyűjteni azokat az intézményi és szervezeti változásokat, melyek alapvetően befolyásolták a társaságok működését, finanszírozását és egymáshoz fűződő kapcsolatát. Az értekezést összefoglalás zárja, mely felsorolja és kiemeli a dolgozat legfontosabb megállapításait és eredményeit.

Mielőtt belevágnánk munkánkba, foglaljuk össze röviden a kutatás előzményeit és fejezzük ki köszönetünket mindazoknak, akik elősegítették az értekezés elkészültét. A szerző 1998-ban került a Magyar Tudományos Akadémia Világgazdasági Kutatóintézetéhez, ahol először tudományos segédmunkatársként, majd munkatársként alkalma nyílt az amerikai gazdaság tanulmányozására. Ebben a témában születtek meg első önálló tanulmányai is (**Székely-Doby** [2000a], [2000b] és [2000c]), melyekben kezdettől fogva az új gazdaság mibenlétét kutatta. Később Simai Mihály akadémikus útmutatására érdeklődése a transznacionális társaságok felé fordult és különböző aspektusokból kezdte vizsgálni a globalizáció talán legfontosabb szereplőit (**Székely-Doby** [2001]). Szemléletének alakításában nagy segítséget jelentett a BKÁE Összehasonlító Gazdaságtan Tanszékén szerzett rutin is, elsősorban a folyamatok intézményi hátterének megértése szempontjából. Az új gazdaság és a transznacionális társaságok témájában való elmélyülés során kezdett kikristályosodni a fenti két terület összekapcsolásának szükségessége, mely legújabb tanulmányaiban (**Székely-Doby** [2003a] és [2003b]) öltött testet. Az említett munkák



közül az előbbi az értekezés tervezetének téziseit foglalja össze röviden, míg utóbbi az értekezés első és második fejezetének alapját képezi.

Végül, a szerző ezúton is szeretné köszönetét kifejezni mindazoknak, akik az értekezés elkészítésének hosszú folyamatában segítséget nyújtottak. Elsősorban Simai Mihály akadémikus úrnak, a kutatás témavezetőjének, akinek iránymutató megjegyzései nemcsak a témaválasztásnál bizonyultak pótolhatatlannak, de nagy segítséget jelentettek az írás egész folyamatában. Ugyancsak köszönettel tartozik a szerző az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének, valamint a BKÁE Összehasonlító Gazdaságtan Tanszékének kutatói és tanári gárdájának, akik több alkalommal is lehetővé tették a dolgozat különböző részeinek alapos vitáját, ezzel is elősegítve a végső változat kidolgozását. Végül – de nem utolsó sorban – külön köszönettel tartozom Hernádi Andrásnak, aki az évek során megtanított a kutatói munka tiszteletére és becsületére. Mindezek mellett természetesen az értekezésben leírtakért a felelősség kizárólag a szerzőt terheli.

***I. RÉSZ: AZ ÚJ GAZDASÁG AZ EGYESÜLT  
ÁLLAMOKBAN***

## 1. FEJEZET: MIT ÉRTÜNK ÚJ GAZDASÁG ALATT?

*Nyomozás egy fogalom ürügyén*

Az elmúlt évtizedben az Egyesült Államok második világháború utáni történetének leghosszabb fellendülésének lehettünk tanúi. Ez a kivételes teljesítmény a politikusok és az újságírók figyelmét legalább annyira felkeltette, mint a közgazdászokét. Nem tudni, honnan ered az „új gazdaság” kifejezés, annyi azonban bizonyos, hogy mára már szinte minden fórumon elfogadottá vált használata. Az újságírók és a politikusok Amerika elsőségét és felsőbbrendűségének egyik szimbólumát látták benne, ezért nemritkán politikai szólamok fő motívumává vált. A 70-es és 80-as évek gyengébb teljesítménye, Japán és a Kis-tigrisek látványos előretörése után nem meglepő, hogy az újabb sikerek láttán a sajtó az egekig magasztalta az „amerikai csodát”. Mint az ilyenkor szokásos, a relatív eredményeket abszolutizálták, az amerikai modellt pedig a legjobbnak kiáltották ki. Hangsúlyozták az amerikai típusú politikai és gazdasági rendszer minden előnyét, a hibákra pedig nem vesztegettek még csak odavetett megjegyzéseket sem.

Az újságírók sem fukarkodtak a dicsérő szavakkal: a Business Week főszerkesztője, Stephen B. Shepard, például így jellemezte az új gazdaságot: *„új gazdaság alatt két széles trendet értünk, mely már több éve megfigyelhető. Az első: az üzleti élet globalizációja. Leegyszerűsítve: a kapitalizmus terjed a világon - ha nem is minden tekintetben, de legalább a piaci erők bevezetésében, szabadabb kereskedelemben és széleskörű dereguláció formájában. ... Az USA számára ez azt jelenti, hogy a nemzetközi kereskedelem és befektetések sokkal fontosabb szerepet játszanak a gazdasági életben, mint azelőtt. ... A második trend: az információs-technológiai forradalom, ami itt zajlik körülöttünk – faxgépek, mobiltelefonok, PC-k, modemek és az Internet. Ám ez csak a felszín. Valójában az egész az információ digitalizálásáról szól: szavak, képek, adatok és így tovább. E digitális technológia a szemünk láttára hoz létre új vállalatokat és új iparágakat. ... Ez az egész vállalkozói energia átalakítja az amerikai vállalati kultúrát. ... Mára az információs technológia a növekedés negyedéért-harmadáért felelős.”* (Shepard [1997]: pp. 48-49). Két évvel

később, ugyanezen lap hasábjain még tudatosabb állásfoglalással találkozunk: „*E látványos fellendülés nem légvárakra épült. Erőteltjes és kockázatos befektetéseket tükröz az innovatív információs technológia területén, ezzel egyidejűleg tanúi lehetünk a pénzügyi piacok, a kormány és a nagy társaságok átszervezésének, ami a költségek csökkenésével, a rugalmasság és a hatékonyság növekedésével jár. Az eredmény pedig az úgy nevezett új gazdaság: gyorsabb növekedés és alacsonyabb infláció*” (Mandel [2000]: p. 35).

Az új gazdaság a politikai vezetők körében is fontos témává vált. Al Gore, volt alelnök, az új gazdaság egyik fő szószólója szerint olyan korszakban élünk, melyben a régi gazdaság egy újnak adja át a helyét, mégpedig egy olyannak, melyet az információ, a kutatás, a tudás és a technológia vezérel (Madrack [1998]). Lawrence Summers, a Clinton-kormány pénzügyminisztere, pedig azokat az értékeket hangsúlyozta, melyek lehetővé tették az új gazdaság létrejöttét: „*az új gazdaság régi eredményekre épül: takarékoság, befektetés és a piaci erők szabad érvényesülése*” (Mandel [2000]: p. 36).

A közgazdászok táborában azonban természetesen nem mindenki ilyen optimista. Olyan szerzők, mint például Triplett vagy Krugman még a konjunktúra vége előtt komoly aggodalmakra láttak okot. Triplett (Triplett [1999]) szerint a termelékenység-növekedés visszaesése valós okokra vezethető vissza és nem pusztán a statisztikai mérések pontatlansága okozza azt. A termelékenység-növekedés lassulásával pedig nem tartható fenn hosszútávon a magas növekedési ütem. Előbb-utóbb tehát annak is vissza kell térnie természetes pályájára – állította. Paul Krugman a realista éleslátásával a fellendülést mindig is átmenetinek tartotta. Véleménye szerint nem voltak olyan alapvető változások az amerikai (és ezzel együtt a világ-) gazdaságban, melyek okot adhattak volna a túlzott optimizmusra. Ennek a ciklusnak is, mint mindegyiknek, véget kellett érnie egyszer, és ez minden bizonnyal lehűti a történelmi tanulságok iránt kevésbé érzékeny új gazdaság-hívőket. Sőt, Paul Krugman szerint a ciklus végével az amerikai hegemonia is a múlt kódéba vész majd: „*Az a jelenlegi vélemény, mely szerint az amerikai gazdaság a világon messze az első, néhány jó amerikai év (máshol pedig néhány rossz év) eltúlzott implikációiból fakad. Csak jöjjön akár egy gyengébb recesszió Amerikában, némi fellendülés Európában és Japánban, találjon magára a felemelkedő Ázsia, az amerikai*

*dominancia visszatéréséről szóló beszédek máris ostobán fognak hangzani. A jövő történészei nem jegyezhetik majd fel, hogy a XXI. század Amerikáé lett volna” (Krugman [1998]: p. 45).*

Hogy tényleg új-e az új gazdaság és ha igen, ez az újdonság mit is jelent, arról érdemes meghallgatni a FED elnökének, Alan Greenspannak a véleményét is: „Gazdaságunk, természetesen, minden nap változik, és ebben a tekintetben mindig ‘új’. A mélyebb kérdés azonban az, hogy vajon mély és alapvető változások történnek-e gazdaságunk működésében, amelyek megszakítják a múlttal való folytonosságot és jelentősen magasabb növekedési pályát ígérnek, mint amilyeneket az elmúlt évtizedekben tapasztaltunk” (Greenspan [1998]: p. 75). Greenspan hangsúlyozta, hogy milyen szokatlan jelenség a csökkenő infláció a ciklus expanzív szakaszában, ám egyszersmind felhívta a figyelmet arra is, hogy mivel a munkaerő nem növelhető korlátlanul, előbb-utóbb veszélybe kerülhet az árszínvonal stabilitása. További két szinten keresett választ a saját maga által feltett kérdésre. Egyrészt – állította – új a gazdaság, mivel a „kreatív rombolás” schumpeteri fogalma folyamatosan jelen van benne. Tőkejavak, a piaci infrastruktúra, magán- és közintézmények az állandó változás állapotában vannak, mindig helyet adva új és hatékonyabb változatoknak. Másrészt azonban a termelés és a szolgáltatások, ezek fejlődése, az előállított javak mennyisége és minősége, magyarul az egész gazdaság képe az emberek preferenciáit tükrözi. Azok a pszichológiai összefüggések, melyek e preferenciák változásában szerepet játszanak, nyilvánvalóan nem változtak meg az elmúlt évtizedben. Ilyen értelemben tehát az amerikai (és a többi fejlett) gazdaság működési módja nem jelent valódi újat a múlthoz képest. „Összefoglalva tehát: az, ami az elmúlt öt-hét évben megkérdőjelezhetetlenül történelmünk egyik legjobb gazdasági teljesítménye volt, valójában egy új gazdaság előhírnöke volt-e, vagy csak a régi egy felpörgetett változata, csak az idő kérlelhetetlen múlásával nyer választ. És gyanítom, hogy unokáink és azok unokái is rendszeresen vitázni fognak arról, hogy vajon ők új gazdaságban élnek-e” (Greenspan [1998]: p. 85).

#### *Gazdaságtörténeti összefüggések*

A politikusokkal, újságírókkal és közgazdászokkal szemben a gazdaságtörténészek más szempontok alapján értelmezik az új gazdaságot. Paul A. David és munkatársai

írásaikban olyan korszakokkal próbálták párhuzamba állítani az elmúlt egy-másfél évtized fejleményeit, melyek hasonló jellegzetességekkel bírtak. Koncepciójuk alapját az úgynevezett általánosan felhasználható technológiák (general purpose technologies) megjelenése és elterjedése adta. David (**David** [1990]) az elektromos áram és a dinamó elterjedésének sajátosságait vizsgálta legkorábbi bevezetésüktől kezdve használatuk általánossá válásáig. A folyamat kutatásaik alapján meglepően hosszúnak bizonyult, hiszen az izzólámpa 1879-es feltalálását követően még több mint 30 évnek kellett eltelnie a gazdasági hasznok első megjelenéséig. A elektromos áram által hajtott gépek kezdetben egyszerűen helyettesítették a gőzgépeket, a gyárak struktúrája azonban változatlan maradt. Sok időbe telt, míg rájöttek az áram használatának megfelelő módjára, és ennek megfelelően kezdték tervezni és építeni a termelőüzemeket. A dinamó és az elektromos gépek aztán a 20-as években jelentős termelékenység-növekedést idéztek elő az amerikai gazdaságban. David szerint a félvezetők és az első számítógépek 70-es évekbeli megjelenése óta eltelt időszak nagyon hasonlít az előbbieken felvázolt folyamathoz: a gazdaság szereplőinek hozzá kellett szoknia az új technológiához és meg kellett tanulnia az általa nyújtott lehetőségek kiaknázását. Nem meglepő tehát, hogy végül is a termelékenység-növekedésben bekövetkező ugrás csak a 90-es években jelentkezett, úgy tűnik, eddigre érték be az újítások. Az elektromos áram alkalmazásához és a dinamóhoz hasonlóan a számítógépek és a számítástechnika (sőt, az egész IT-forradalom) is olyan általánosan felhasználható technológiák elterjedését tette lehetővé, melyek hatásukat tekintve nem pusztán bizonyos iparágakat, hanem szinte az egész gazdaságot, a gazdálkodásnak majdnem minden aspektusát átalakították. David és Wright (**David – Wright** [1999]) a fentiekből okulva a konjunktúra lecsengése után is valószínűsítette az IT-forradalom tartósságát, további lehetőségek kihasználását és új megoldások gazdaságélénkítő hatását.

Hasonló szemszögből vizsgálta az új gazdaság kialakulását Chris Freeman is. David-tól eltérően azonban úgy értékelte a közelmúlt eseményeit, hogy azok az IT-forradalomnak még csupán kezdeti szakaszát képviselik, így mindazon eufórikus várakozások (jelentkezzenek akár példátlan méretű beruházásokban akár szárnyaló részvényárfolyamokban), melyek az elmúlt évtizedet jellemezték, szükségképpen túlzásokon alapulnak: *„Az új iparágaknak már jóval azelőtt magas növekedési ütemet*

*kell elérniük, hogy jelentős gazdasági súlyra tennének szert, vagy nagy befolyással lennének más iparágakra és szolgáltatásokra, nem beszélve arról a hatásról, mely az egész világgazdaság fellendítéséhez szükséges ... Az 'új gazdaság' szószólói szerint az érintett területeknek már a mostani súlya is elegendő ahhoz, hogy az egész rendszert egy tartós, felfelé ívelő pályára állítsa. Mi azonban úgy látjuk, hogy 2000-ben már egyértelműen kimutatható az a fajta 'irracionális lelkesedés', ami a tőzsdéken egy megalapozatlan várakozások által hizlalt luftballon kialakulásához vezetett, komoly problémákat vetítve előre” (Freeman [2001]: p. 122). Bill Gates-t idézve hozzáteszi, hogy „a kommunikációs forradalom korai napjait éljük, mely egy hosszú távú és széleskörű folyamat nyitánya csupán” (Freeman u.o.).*

Az utóbbi évtizedek amerikai sikerei mögötti okokat fürkészsze fontos következtetésre jut, mikor megállapítja, hogy főképp az amerikai nemzeti innovációs rendszer kedvező sajátosságai állhatnak a háttérben. Olyan jellemzőkre gondol, melyek nem egyes cégekhez vagy a kormányzathoz kapcsolódnak, hanem általános jellegűek, azaz az intézmények szintjén jelentkeznek. Három alapvető tényezőt különít el: egyfelől felhívja a figyelmet a kisvállalkozások kitüntetett – úttörő – szerepére az innovációs folyamatban, másfelől kiemeli a helyi és a szövetségi kormányzat innováció-barát politikáját, adókedvezményekkel és intézményesített támogatási rendszereivel (mint például a Nemzeti Tudományos Alap), végül hangsúlyozza az egyetemek jelentős kutatás-fejlesztési tevékenységét. Ez utóbbi – véleménye szerint – több szempontból is különbözik más országok hasonló jellegű teljesítményétől. Egyrészt az USA-ban az egyetemek igen sokszor együttműködnek mind egyes vállalatokkal, mind a helyi- vagy szövetségi kormányzattal, annak érdekében, hogy összehangolják a kutatási- és fejlesztési irányokat, stratégiákat, olyan területekre összpontosítva, melyek közvetlen gazdasági előnyökkel kecsegtetnek. Másrészt az egyetemek szemléletében szinte mindig tetten érhető a gyakorlatias gondolkodás, a pragmatikus szemlélet, ami igen gyakran vezet fontos innovációk kimunkálásához. Nem véletlen például, hogy az Internet kifejlesztése is az egyetemekről indult el. Freeman megjegyzi, hogy az amerikai vállalatok már a 80-as években agresszív innovatív stratégiákkal reagáltak a világgazdaságban bekövetkező pozícióvesztésükre, aminek legfeltűnőbb megnyilvánulása a félvezetők, a számítógépek és a szoftverek gyártásában tapasztalható változások, valamint az

Internet kifejlesztése és elterjesztése volt. Mindezen tényezők szerepe pedig rendkívül jelentős mértékben járult hozzá a 90-es évek nagy felfutásához.

#### *Az IT-szektor rövid története*

Az információk létrehozása, tárolása, feldolgozása, továbbítása, cseréje és felhasználása mindig is a gazdaság szereplőinek egyik legfontosabb tevékenysége volt. A piac és a tervezés hatékonyságáról szóló elméleti viták alapja is az információk feldolgozása köré csoportosult, és olyan homlokegyenest különböző álláspontok kikristályosodásához vezetett, mint Hayeké vagy Langée. Galbraith-nél is olvashatjuk, hogy a 60-as évek nagyvállalatain belül is már többen foglalkoztak az információk megszerzésével és feldolgozásával, mint magával a termeléssel. Mindebből következik, hogy a vállalatok – és így az egész gazdaság – működésére döntő befolyással bír az információk kezelésének alapvető technikája, mivel meghatározza továbbításának és felhasználásának sebességét, illetve hatékonyságát. A technológia fejlettsége tehát nemcsak abból a szempontból fontos, hogy milyen termelési eljárások valósíthatók meg segítségével, hanem a kommunikációban betöltött jelentős szerepe miatt is. Ilyen tekintetben az utóbbi évtizedek IT-forradalma – ha valóban jelentős változás hordozója volt – túl kell, hogy mutasson a közvetlen gazdasági következményeken és számos közvetett hatást kell indukálnia.

Az „információs technológiák” a tizenkilencedik század második feléig nem sokban különböztek a közlekedés technikájától, hiszen az információk továbbítása posta útján – emberek közvetítésével – történt. Voltak természetesen ennél gyorsabb megoldások is, mint a füst-, hang- és fényjelek (gondoljunk például a világítótornyokra) vagy a postagalambok, de ezek gazdasági alkalmazása mindvégig csekély maradt. Az első igazi áttörést az elektromosságot felhasználó távíró kifejlesztése jelentette. Morse első készülékét 1837-ben állította össze, melyet folyamatosan tökéletesítettek, később pedig az elektromágneses hullámok alkalmazásával megjelentek az első drótnélküli távírók, a mai rádiók ősei. Szövegek helyett hangokat is lehet az elektromosság segítségével továbbítani, ezen alapult Bell 1867-es újítása: a telefon. A huszadik század elején aztán az elektroncsövek alkalmazásával folytatódott az említett eszközök fejlődése, de ekkorra már megjelentek az irodai munkát megkönnyítő egyéb szerkezetek is: az írógép, és a



kezdetleges számológépek. Mindezek a változások hatalmasak voltak és többségükben az elektromosságban rejlő lehetőségek kihasználásán alapultak. Nem véletlen, hogy ezt a korszakot szokták második ipari forradalomnak nevezni, hiszen – mint láthattuk – hatásuk az egész gazdaság működésére kiterjedt.

A rádió- és televízió-készülékekben alkalmazott elektroncsövek – már csak méreteik miatt is – korlátokat szabtak a további fejlődésnek mind a kommunikáció, mind pedig az akkoriban megjelenő kezdetleges számítógépek esetében, mégis, ez az egészen új fejlesztési irány ekkoriban indult el. A legelső számítógépeket hosszú és bonyolult matematikai műveleteket megoldására fejlesztették ki. Első felhasználójuk a hadiipar volt, a második világháború, majd a hidegháború fokozódó igényeinek megfelelően. Egyedi, kézzel összeszerelt gépeket készítettek, amelyeket teljes egészében a védelmi tárca finanszírozott. A Koreai Háború kezdetén az IBM például egymillió dolláros megrendelést kapott egy védelmi célú szuperszámítógép kifejlesztésére. A korszak egyik első fontos projektje a SAGE (Semi-Automatic Ground Environment - egy stratégiai légvédelmi rendszer) volt, ami gyárak és mérnökök sorát foglalkoztatta. A polgári célú számítógépek (UNIVAC néven) az 50-es években jelentek meg, elsőként a Census Bureau (a Kereskedelmi Minisztérium statisztikai hivatala), majd néhány pénzügyi és biztosító társaság számára. Sok papírmunkát és hosszadalmas számításokat igénylő feladatok megoldását bízták rájuk, amelyek között azonban már nem bonyolult, hanem inkább egyszerű, de hosszú művelet sorok szerepeltek. Ilyen jellegűek voltak a statisztikai számítások, valamint az említett társaságok személyzeti osztályain előforduló bérezési- és egyéb listák készítése. Itt kell megjegyeznünk, hogy a programozható számítógép elvi struktúráját az egyik legnagyobb magyar tudós, Neumann János dolgozta ki, így joggal nevezhetjük őt a számítógépek és a számítástechnika atyjának. A következő generáció, amelyet az IBM 360-as sorozata képviselt, már teljesen más célokat szolgált. Hatalmas adatbázisok kezelése, adatok bevitele, módosítása és kikeresése jelentette felhasználásuk legfontosabb területét, első megrendelőik között pedig főleg légitársaságokat találunk. Később ügyfél-adatokat és raktárkészleteket is rendszereztek segítségükkel, jóllehet áruk még mindig hihetetlenül magas volt. Az American Airlines SABRE-rendszere például tíz repülőgép árába került (**DeLong – Summers** [2001]: pp. 39-40).

A következő áttörést a tranzisztor 1958-as kifejlesztése jelentette. A Texas Instruments mérnökei félvezetőket alkalmazva olyan megoldást dolgoztak ki, mely hamarosan felváltotta az elektroncsöveket. Hamarosan a rádiókészülékekben is elterjedt az új technológia, sőt a televíziózást is forradalmasította ez az innováció. A tranzisztor azonban nemcsak a kommunikációs eszközök terén okozott jelentős változásokat, hanem beláthatatlan távlatokat nyitott a számítástechnikában is, a korábbi nagy helyigényű, hatalmas gépeket felválthatták a kisebb méretű – ugyanakkor sokkal nagyobb teljesítményű – berendezések. Kezdetben a tranzisztorokat hasonlóképp alkalmazták a számítógép különböző funkcióinak elvégzésére, mint az elektroncsöveket, nem alakítottak ki olyan egységeket (modulokat), melyek általános feladatok elvégzésére szolgáltak volna. Az első ilyen integrált egységet – processzort – 1971-ben dobta piacra a három évvel azelőtt megalakult INTEL társaság. A cég alapítói közül meg kell említeni a magyar származású Gróf Andrást, aki Andrew Grove néven a későbbiekben betöltötte a vezérigazgatói és elnöki posztot is, valamint Gordon Moore-t, akinek a nevéhez fűződik a híres Moore-törvény, miszerint a processzorok teljesítménye másfél évenként megduplázódik. E tapasztalati jóslat nagyjából azóta is (tehát már több mint 30 éve) érvényes. A „törvény” alapja abban rejlik, hogy a tranzisztorok kifejlesztésével együtt rohamosan csökkenni kezdett az integrált áramkörök mérete is, azaz megindult a miniaturizálás. Egyre jobb és hatékonyabb mikroprocesszorok kerültek forgalomba, átalakítva a számítástechnika egész területét.

A teljesítmény növekedése mellett kibővültek a felhasználási területek is. Megjelent a modellezés: különböző járművek, épületek, és más eszközök tervezésénél előre tudják szimulálni a körülményeket, nem kell drága kísérleteket elvégezni. A számítógéppel segített tervezés (Computer Aided Design - CAD) rendkívül gyorsan terjedt a műszaki életben. A tervezésnek ez az új módja azóta a vegyiparban és a gyógyszeriparban is nélkülözhetetlenné vált és itt is hatalmas összegeket takarítottak meg vele. A siker hátterében többek között egy új alkalmazás: a táblázatkezelő programok családja állt. Közülük is a Visicalc, a Lotus és a Microsoft Excel vált a legnépszerűbbé, forradalmasítva a 80-as évek irodai munkáját. A számítógépek aztán lassan minden irodai feladat megoldására alkalmassá váltak, felváltva olyan klasszikus eszközöket, mint az írógép. Ugyanakkor a rohamos fejlődés nemcsak a

különböző felhasználási területeken éreztette hatását, hanem magában a gyártási folyamatban is. A folyamatos miniatürizálás következtében a gyártósoroknak is egyre pontosabbá kellett válniuk, ami számítógépes vezérlés nélkül elképzelhetetlen lett volna. Így a folyamat visszatért önmagába: a számítógépek tökéletesedése lehetővé tette egyre pontosabb eszközök készítését, melyek segítségével még nagyobb teljesítményű számítógépeket állítanak elő és így tovább. Az utóbbi években jelent meg a valósidejű vezérlés. Segítségével átalakultak a termelési és disztribúciós folyamatok, de a robottechnikában is olyan új utak nyíltak, mint a távsebészet (**DeLong – Summers** [2001]: pp. 40-41).

Az elmúlt években a számítógépek fejlődése és felhasználási területeik bővülése – ha lehet – még az eddigieknél is gyorsabb ütemben folytatódott, két eltérő irányt véve. Az egyik terület a számítógépek (mikroprocesszorok) beágyazása volt hagyományos termékekbe, a másik pedig összekapcsolásuk először lokális, majd világméretű hálózatokba, az Internet révén. Manapság szinte mindenhol megjelennek a mikroprocesszorok: telefonokban, a kasszáknál, mikor vásárolunk, a repülőgépeken, a szórakoztató elektronikában vagy a sportversenyek eredményjelzőin. Számos alkalmazás azonban rejtve marad, nem tudatosul bennünk, hogy ezekben is számítógép „dolgozik”. Ilyen például az autókban használatos ABS és légzsák, a liftechnika vagy a klímaberendezések. A játékoktól kezdve a pacemakeren át a CD-lejátszóig a mikroprocesszorok (melyek tulajdonképpen maguk is parányi számítógépek) megváltoztatják életünket, de mindenekelőtt radikálisan átalakítják a termelést, a disztribúciót, a reklámot, magukat a termékeket, az irodai háttér munkát és így tovább: azaz a gazdaság egészét (**Cohen – DeLong – Zysman** [2000]: pp. 11-12).

Ezzel párhuzamosan megkezdődött a számítógépek hálózatba kapcsolása. Kezdetben egyes egyetemeken és vállalatokon belül alakítottak ki lokális hálózatokat, hogy megkönnyítsék a kommunikációt és az adminisztrációt. A hálózatosodás azonban sok helyütt állami támogatást kapott, mint például a francia Minitel-program esetében. Az Internet előfutáraként mindenképpen meg kell említenünk az ARPANET-et, ami egy védelmi indíttatású projekt részéből nőtt ki. A http-protokol és a böngészők kialakulásával (és elterjedésével) azonban hamarosan lehetővé vált akár igen távoli számítógépek összekapcsolódása is: kialakult az Internet. Minél többen válnak

használójává, annál inkább érdemes másoknak is belépni. A hálózat-szerű képződményeknél megfigyelhető pozitív visszacsatolás itt is megjelenik. Mára az Internet világszerte bárhol elérhetővé vált, nincs központja, decentralizált egységek – szerverek – együttese, melyeket különböző országokban (földrészekben) egymást nem ismerő szakemberek üzemeltetnek. Az Internet két fontos szegmens mentén is betört az üzleti szférába: az üzleti élet szereplői közötti (business to business - B2B - commerce), valamint e szereplők és a fogyasztók közötti (business to consumers - B2C - commerce) tranzakciók révén. Az Internetes kereskedelem terjedését jól jelzi, hogy az USA-ban mintegy 1,2 millióan dolgoznak ezen a területen (**Cohen – DeLong – Zysman** [2000]: pp. 11-12).

Az információs technológiák elmúlt évtizedekben végbement fejlődése tehát valóban lélegzetelállító volt. A félvezetők alkalmazása először a kommunikációs eszközök körében hozott forradalmi változást, majd a számítógépek következtek. A folyamat azonban nem állt itt meg, hiszen a számítógépek a gazdasági folyamatok minden szegmensében megjelentek, sőt, mára már fontos fogyasztási cikké is váltak. Ezen kívül a mikroprocesszorok a háztartási cikkektől kezdve a gépkocsikig számos más termék működését is átalakították, de sehol sem olyan nagy a jelentőségük, mint pont a kommunikációban, ahol sok eszközről manapság már el sem lehet dönteni, hogy valójában telefon, vagy inkább számítógép. A vállalatok napi működése is elképzelhetetlen már a számítógépek nélkül, de kiterjedt alkalmazásra leltek a közigazgatásban is. Az információs technológiák valódi hatásának felméréséhez azonban az eddigieknél pontosabb eszközökre lesz szükségünk. Mindenekelőtt meg kell próbálnunk nyomon követni elterjedésüket a gazdaság különböző szegmenseiben, hogy képet alkothassunk valódi jelentőségükről. Erről lesz szó a következőkben.

## 2. FEJEZET: AZ ÚJ GAZDASÁG MAKROSZINTEN

### *Az információs technológiák elterjedése a gazdaságban*

Mint láttuk az információ és a kommunikáció a gazdasági tevékenységek alapja, nélkülük nem lenne elképzelhető a termelés. Az információ megszerzése, továbbítása, tárolása, feldolgozása és felhasználása érdekében eszközöket használunk, melyek technikai paraméterei egyszerre határozzák meg lehetőségeink korlátait valamint a jövő potenciális fejlődési irányait. Az információs technológiák körét úgy próbáljuk definiálni, hogy minden olyan fontosabb terméket és szolgáltatást – illetve az ezeket előállító iparágakat – belevegyünk, mely meghatározó szerepet játszik az említett folyamatokban. Ide tartozik tehát a kommunikációs eszközök és számítógépek-, különböző részegységeik- és alkatrészeik gyártása, a működtetésükhöz szükséges szoftverek előállítása, különböző kommunikációs és számítógépes szolgáltatások, végül a fentiekhez tartozó kereskedelmi tevékenységek.

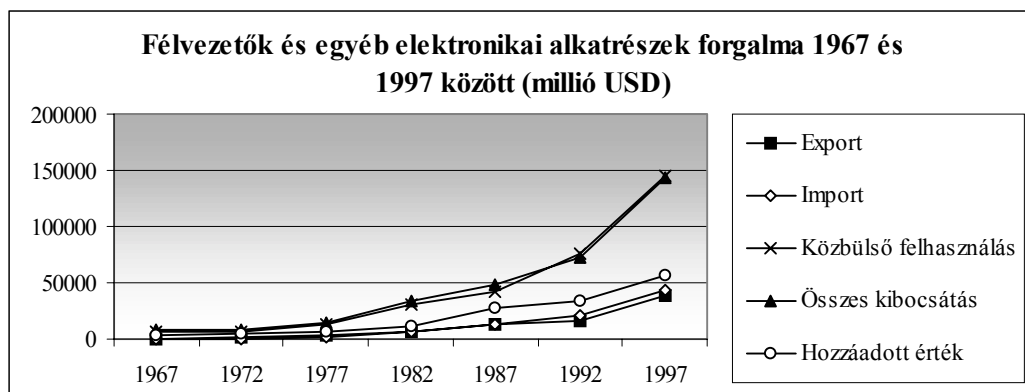
Ahhoz azonban, hogy teljesebb képet alkothassunk az információs technológiákról, az eszközöket és szolgáltatásokat előállító iparágak elemzése mellett fel kell mérnünk a felhasználó iparágakat is. Ám míg az előállítás helye egyértelműen behatárolható, a felhasználók táborára lényegesen szélesebb, szinte az egész gazdaságot magában foglalja. Természetesen vannak olyan iparágak, melyek lényegesen intenzívebben használják az új technológiákat, mint a többiek, ezek behatárolása azonban nem könnyű. Mégis, folyamatos erőfeszítések révén, bizonyos előrehaladás történt ezen a területen. A Kereskedelmi Minisztérium Közgazdasági és Statisztikai Hivatalának (Economics and Statistics Administration – ESA) tanulmánya (ESA [2002]: p. 24) négy iparág-csoportba sorolja az IT-iparágakat. Ezek a következők:

1. Hardver iparágak: ide tartozik többek között a számítógépek, tartozékaik, mágneses és optikai rögzítő berendezések, félvezetők és nyomtatott áramkörök gyártása és forgalmazása.
2. Szoftver/szolgáltatás iparágak: ide programozási szolgáltatások, számítógépes szoftverek, integrált rendszerek tervezése, számítógépek karbantartása, bérlete stb. tartozik.

3. Kommunikációs eszköz iparágak: háztartási audio- és videoeszközök, telefon-, fax-, rádió- és TV berendezések és a
4. Kommunikációs szolgáltatás iparágak: telefon-, fax-, rádió- és TV szolgáltatások.

Az információs technológiák sokrétű funkciójának megfelelően gazdasági hatásaikat az újratermelési folyamat különböző pontjain vizsgálhatjuk. Megjelenhetnek mint alapanyagok, félkész-termékek, megtestesülhetnek fogyasztási cikkek formájában, beruházási javakként, költhet rájuk a kormányzat, végül exportként vagy importként bekerülhetnek a nemzetközi kereskedelem véráramába is. A Kereskedelmi Minisztérium Gazdasági Elemző Irodájának 5 évenként készített Input-Output tábláiból nyomon követhetjük az IT-termékek elterjedését különböző iparágak és szektorok között. Az input-output táblákban az előbbieken felsorolt iparágcsoportokat (IT-iparágakat) öt iparág öleli fel: az *elektronikus alkatrészek*; a *számítógépek és iroda-felszerelések*; az *audio-, video- és kommunikációs berendezések*; a *kommunikációs szolgáltatások* és a *számítástechnikai- és adatfeldolgozó szolgáltatások*. Ezek vizsgálatával folytatjuk elemzésünket.

1. ábra



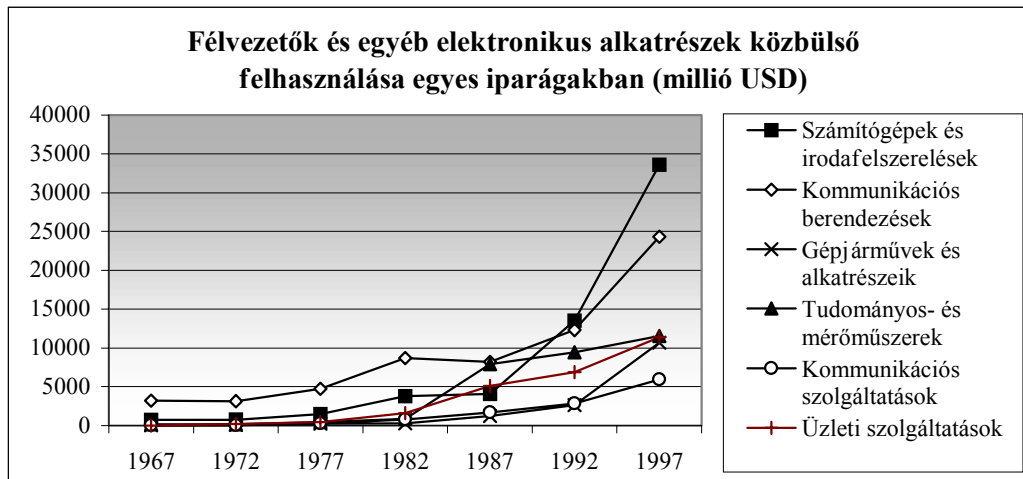
Adatok forrása: SCB [1972-2001].

Az IT-eszközök működésének alapja, "lelke", a rendkívül sokféle formájú, minőségű és teljesítményű mikroprocesszor. A félvezetős technika már a 60-as években kezdte felváltani az elektroncsöveket: megjelentek a tranzisztorok, majd az integrált áramkörök, végül pedig a mikroprocesszorok. Mára e termékeket már igen széleskörűen alkalmazzák a különböző elektronikai cikkek gyártási folyamataiban. A

nagyrészt félvezetők előállításával foglalkozó *elektronikus alkatrészek* iparágának vizsgálata tehát alapvető fontosságú a technológia terjedése szempontjából.

Az iparág kibocsátása és a hozzáadott érték az évtizedek során folyamatosan nőtt, harminc év alatt folyóáron tizenharc-, illetve tizenötszörösére. A GDP-ből való részesedés ugyanezen időszak alatt 0,46 százalékról 0,67 százalékra emelkedett, ami – abszolút értékében ugyan nem túlzottan jelentős – mégsem elhanyagolható. Az 1. ábrán jól látható, hogy gyakorlatilag az egész kibocsátást más iparágak hasznosítják félkész-termékként, végső felhasználásra pedig alig kerülnek félvezetők. A nyolcvanas évek elejéig a termelés növekedését nem követte a külkereskedelmi forgalom hasonló mértékű bővülése, erre csak a nyolcvanas évek közepétől került sor. Kezdetben az export értéke meghaladta az importét, aztán később a helyzet megfordult: némi hiány mutatkozott. Ez azonban – mint ahogy majd látni fogjuk – meg sem közelíti azt a passzívumot, mely a számítógépek esetében halmozódik évről-évre. A félvezetők gazdasági hatásait az elmondottak alapján a közbülső felhasználás vizsgálatával tudjuk a legjobban felmérni.

2. ábra

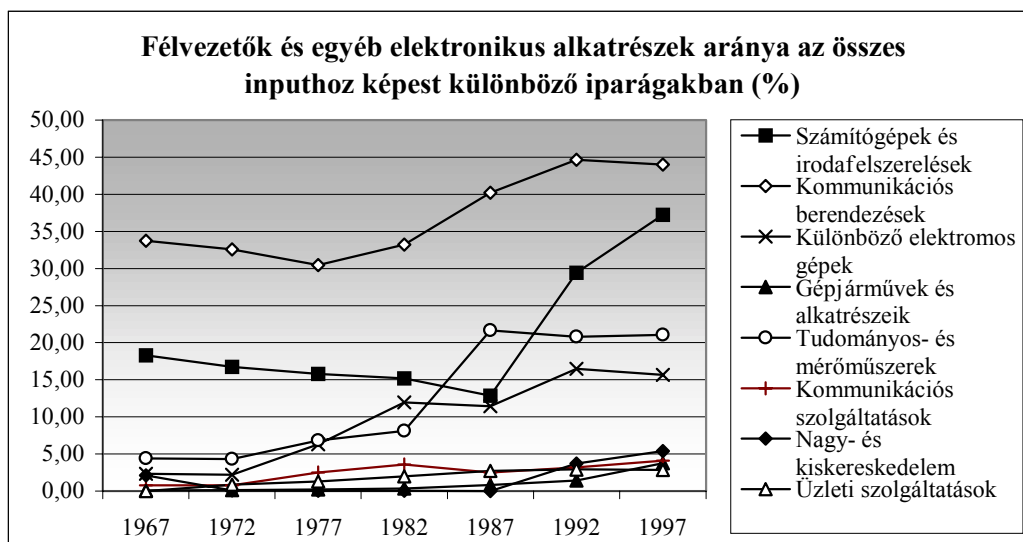


Adatok forrása: SCB [1972-2001].

A felhasználás iparáganként más és más növekedési pályát követett. A félvezetők első jelentős felhasználási területét a kommunikációs eszközök jelentették: rádiók, televíziók, magnetofonok, lemezjátszók és más híradástechnikai berendezések készültek ilyen alkatrészek segítségével. Máshol – ekkoriban – még alig alkalmazták e technikai újdonságot. A nyolcvanas évek elejétől aztán lassanként terjedni kezdtek

a félvezetők a számítógépek és a műszerek gyártásában, valamint az üzleti szolgáltatások körében (elsősorban a számítógépekhez kapcsolódó szolgáltatások esetében). A 2. ábra tanúsága szerint az évtized végére a számítógépekbe beépített félvezetők értéke elérte a kommunikációs berendezéseknél felhasználtakét, a műszerek esetében viszont megtorpant a növekedés. A kilencvenes évek újabb változásokat hoztak: az autógyártásban is kiterjedten kezdték alkalmazni a mikroprocesszorokat (mennyiségük megközelítette a műszeriparban felhasználtakét), a számítógépek és a kommunikációs eszközök gyártásában felhasznált félvezetők értéke pedig megduplázódott. A kommunikációs és egyéb üzleti szolgáltatások esetében a növekedés nem volt ugyan hasonlóan rohamos, mégis jelentős félvezető-felhasználókká váltak a 90-es évek végére.

3. ábra



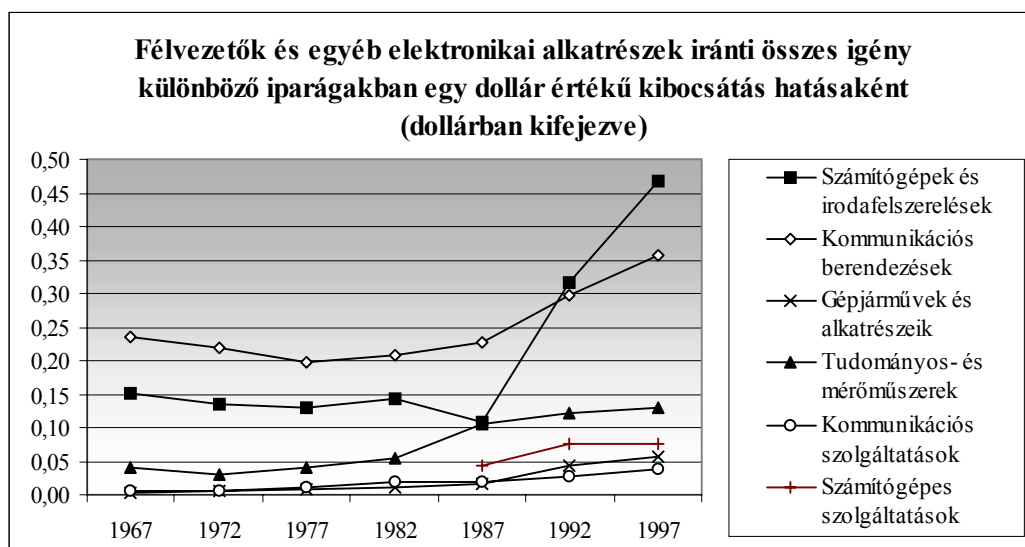
Adatok forrása: SCB [1972-2001].

A különböző iparágakban a termelés során felhasznált félvezetők és egyéb elektronikus alkatrészek mennyiségét az összes felhasznált inputhoz képest mutatja be a 3. ábra. A 60-as évek végén még csupán két termékcsoporthoz haladta meg a félvezetők aránya az 5 százalékot: a kommunikációs berendezések és a számítógépek gyártásában. Az előbbieket az inputok egy harmadát tették ki a félvezetők, az utóbbiaknál kevesebb mint egy ötödét. A 70-es években a különböző elektromos gépek előállításában vált egyre fontosabbá a félvezető technika: 2 százalékról 12 százalékra nőtt arányuk. A 80-as évek a tudományos- és mérőműszerek félvezető-intenzitásának erőteljes emelkedését hozták. Az egyre



nagyobb teljesítményű mikroprocesszorok 1987-re már az összes inputnak több mint egy ötödét tették ki, igaz, azóta ez az arány alig változott. Ugyancsak ebben az időben nőtt meg a kommunikációs eszközök relatív (és abszolút) félvezető-felhasználása is: a korábbi 30 százalékos körüli arányról 45 százalékra. A kilencvenes években két iparág mutatott gyors növekedést: a számítógépgyártás, valamint a nagy- és kiskereskedelem. A számítógépekbe beépített félvezetők aránya 1967 és 87 között 18 százalékról 13 százalékra csökkent, utána viszont (a gyors árcsökkenés ellenére) egy évtized alatt közel 40 százalékra emelkedett. Bár a kereskedelemben a felhasználás sohasem volt túl magas, a korábbi minimális értékről a 90-es évek végére elérte az 5 százalékot.

4. ábra

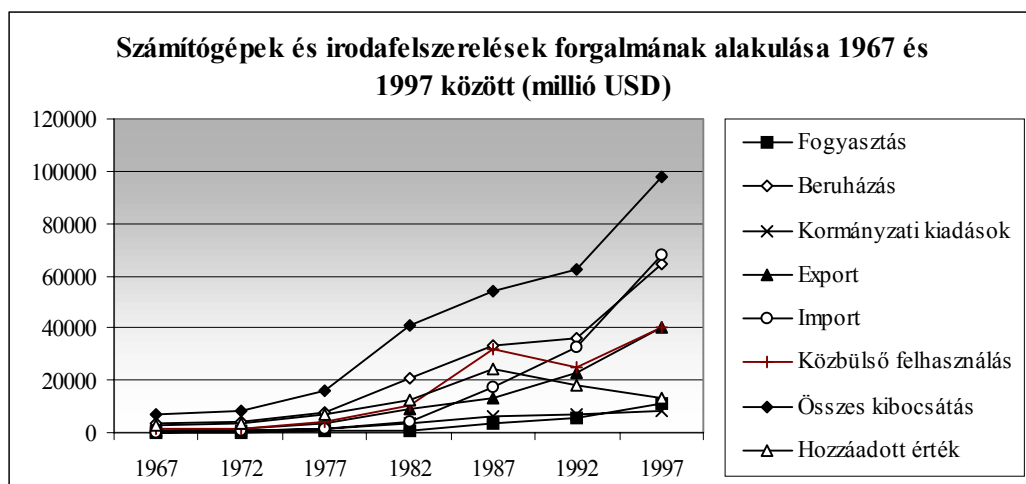


Adatok forrása: SCB [1972-2001].

Az input-output táblák azonban nemcsak a közvetlen felhasználást mérik, hanem a közvetettet is. Ez azt jelenti, hogy mondjuk a gépjárműgyártás esetében 1 dollár értékű kibocsátáshoz 1997-ben többek között 0,035 dollár értékű elektronikus alkatrészt (félvezetőt), 0,06 dollárnyi gumit és műanyagot, valamint 0,02 dollárnyi textilterméket használtak fel közvetlenül. Ám ezen termékek leírt mennyiségének előállításához további termékek felhasználására is szükség van, amelyek újabb keresletet indukálnak. Mátrixszámítás segítségével meghatározhatók azok a mennyiségek, melyek az összes ilyen közvetett hatást számba veszik, és ezeket egy külön táblázatban foglalják össze, Total Requirements néven. A 4. ábra a félvezetők

és egyéb elektronikus alkatrészek iránti összes igényt mutatja be különböző iparágak 1 dollárnyi kibocsátása esetében. A minták nagyon hasonlóak az előző ábrán látottakhoz, ám az értékek igen figyelemreméltók. A kilencvenes évek végére például a számítógépgyártásban 1 dollárnyi kibocsátás összességében közel féldollárnyi félvezető-felhasználást indukált, de a kommunikációs eszközök tekintetében is nagy volt a hatás: több mint 0,35 dollár. Az is megfigyelhető, hogy a 90-es évek gyakorlatilag minden bemutatott iparág esetében jelentős növekedést hoztak, ami azt jelzi, hogy a félvezetők gazdasági alkalmazásainak köre és volumene egyaránt jócskán kiszélesedett az elmúlt évtizedekben.

5. ábra



Adatok forrása: SCB [1972-2001].

A félvezetőkhez képest a *számítógépek és iroda-felszerelések* esetében a végső felhasználás jóval fontosabb, azaz a fogyasztás, a beruházások és a kormányzati kiadások nagyobb súlyt képeznek. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy e termékek ne jelennének meg más iparágak által gyártott cikkekben. A számítógépgyártás – a mikroprocesszorok tömeges alkalmazásával – a 70-es évek közepén kapott lendületet. A relatíve egyre olcsóbb gépek legfontosabb felhasználási területét a 80-as évek elejétől kezdve a beruházások jelentették. Az első személyi számítógépet az IBM mutatta be 1981-ben, és ezek a gépek már nemcsak számítások elvégzésére szolgáltak, hanem mindenféle irodai munka megkönnyítésére is. Kezdetben – akárcsak a félvezetők esetében – a kivitel jelentősebb volt a behozatalnál, az évtized közepére azonban itt is megfordult a helyzet. A közbülső felhasználás a 90-es évek

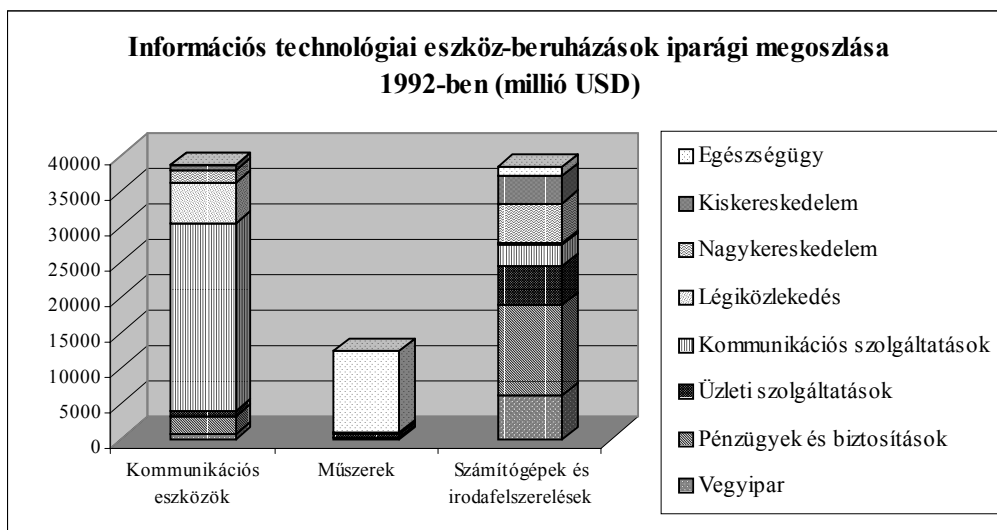
eleje óta nem nagyon nő (pontosabban a felhasznált termékek értéke nem nő), egyre jelentősebb viszont a fogyasztás, azaz a számítógépek háztartásokban való elterjedése. Érdekes még azt is megfigyelni az 5. ábrán, hogy az iparág által hozzáadott érték a 80-as évek vége óta csökken, ami szintén a csökkenő árak következménye. Az iparág részesedése a GDP-ből egyébként az 1967-es 0,35 százalékról 1997-re 0,16 százalékra csökkent, miközben 1987-ben még meghaladta a 0,5 százalékot.

Először nézzük meg közelebbről a számítógépek más iparágak általi közbülső felhasználásának alakulását. A 60-as évek végén számítógépeket félkész-termékként gyakorlatilag még nem használtak föl, 1997-re viszont már közel 40 milliárd dollárt tett ki ennek értéke. Legintenzívebben a foto- és optikai berendezéseket gyártó iparágban építenek be számítógépeket (például digitális fényképezőgépek esetében), az összes inputnak 4,4 százalékában; de fontosak a tudományos- és mérőműszerek előállításában is, itt a felhasznált termékek 2,5 százalékát teszik ki a számítógépek. A félvezetőket és egyéb elektromos alkatrészeket gyártó iparág 1,1 százalékban, az egészségügyi- és oktatási szolgáltatások pedig az összes inputok 0,4 százalékában használnak fel ilyen cikkeket. A háztartások számítógépekre 1967-ben még csak mindössze 112 millió dollárt költöttek, harminc évvel később már ennek százszorosát, 11,4 milliárd dollárt. A kormányzati kiadások szintén folyamatos növekedést mutatva ugyanezen időszak alatt 693 millió dollárról több mint 8 milliárd dollárra emelkedtek, az export pedig 710 millióról 40,3 milliárdra. Még ennél is nagyobb növekedést mutat az import alakulása, harminc év alatt 400-szorosára emelkedett, 168 millió dollárról 68 milliárdra. Látható tehát, hogy a 90-es években hatalmasra duzzadt ebben a szektorban a külkereskedelmi hiány: 1997-re megközelítette a 30 milliárd dollárt. Jegyezzük meg azonban, hogy ez igen gyakran amerikai illetőségű leányvállalatok eladásait jelzi és nagy a társaságokon belüli kereskedelem aránya is ebben a vonatkozásban.

A közbülső felhasználásnál, a fogyasztásnál, a kormányzati kiadásoknál és az exportnál is nagyobb azonban a számítógépekbe való beruházás. 1997-ben például 64,4 milliárd dollárt fektettek be a vállalatok ilyen céllal, az 1967-es értéknek közel húszszorosát. Ennél is érdekesebb azonban megvizsgálni, mely iparágak jártak elől leginkább a számítógépek megvásárlásában. A 6. ábrából kitűnik, hogy a pénzügyek

és biztosítások, a nagykereskedelem, az üzleti szolgáltatások, a vegyipar, a kiskereskedelem, a kommunikációs szolgáltatások és az egészségügy terén egyaránt jelentős mennyiségben vásároltak számítógépeket.

6. ábra

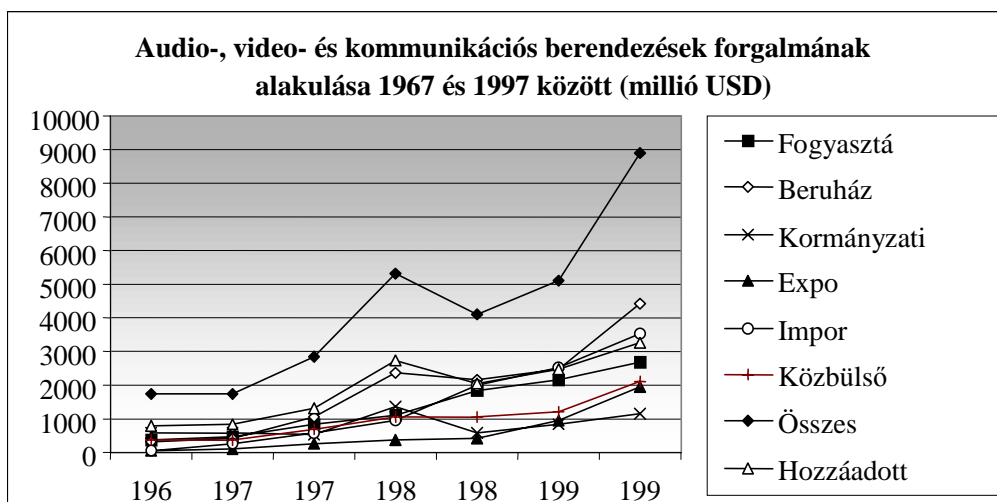


Adatok forrása: BEA [Web].

Az IT-termékek harmadik fontos csoportját az *audio-, video- és kommunikációs berendezések* képezik, melyekre a továbbiakban mint *kommunikációs eszközök* hivatkozunk. A 7. ábrán jól látszik, hogy az iparág kibocsátásában érdekes törés figyelhető meg a nyolcvanas évek folyamán. A gyors növekedés megtorpan, visszaesés következett be, aztán a kilencvenes évek második felében újabb fellendülésnek lehettünk tanúi. 1987 és 97 között a kibocsátás, a közbülső felhasználás és a beruházások több mint kétszeresükre, a fogyasztás másfélszeresére, az import 1,7-szeresére, az export pedig közel négyszeresére nőtt. Az iparág „másodvirágzása” többek között a kommunikációs eszközök új generációjának kifejlesztésére és az egyre fejlettebb mobiltelefonok megjelenésére vezethető vissza. A technológiaváltás jól megfigyelhető a külkereskedelmi forgalom alakulásában is: a hagyományos kommunikációs eszközök (rádiók, televíziók, videó-berendezések) területén fellépő egyre nagyobb hiányt az új eszközök (számítógép alapú telefonok, palmtopok stb.) fokozódó exportja jelentősen mérsékelte. A vállalatok és a kormányzat gyorsan növekvő IT-igénye pedig a beruházások és a kormányzati kiadások feltartóztathatatlanul tűnő emelkedése révén érhető tetten. Itt sem

valószínű, hogy a keresletet újabb és újabb televíziók vásárlásával élénkítették volna, sokkal inkább az egyre modernebb, interaktív kommunikációt lehetővé tevő berendezések forgalma futott fel az elmúlt évtizedben. A beruházások is fontos tételt jelentettek a kommunikációs eszközök felhasználásában. 1997-ben 44 milliárd dollár értékben vettek ilyen termékeket. A számítógépekkel ellentétben azonban a kommunikációs eszközök beruházási célból történő felhasználása kevésbé volt diverzifikált. Az 1992-es felmérést bemutató 6. ábra szerint a kommunikációs szolgáltatások jelentették messze a legfontosabb felhasználási területet, míg a légi közlekedés, a pénzügyek és a nagykereskedelem relatíve kisebb jelentőséggel bírt. Bár a műszeripart itt részletesen nem vizsgáljuk, az ábrán látható, hogy legfőbb felhasználási területük az egészségügy.

7. ábra

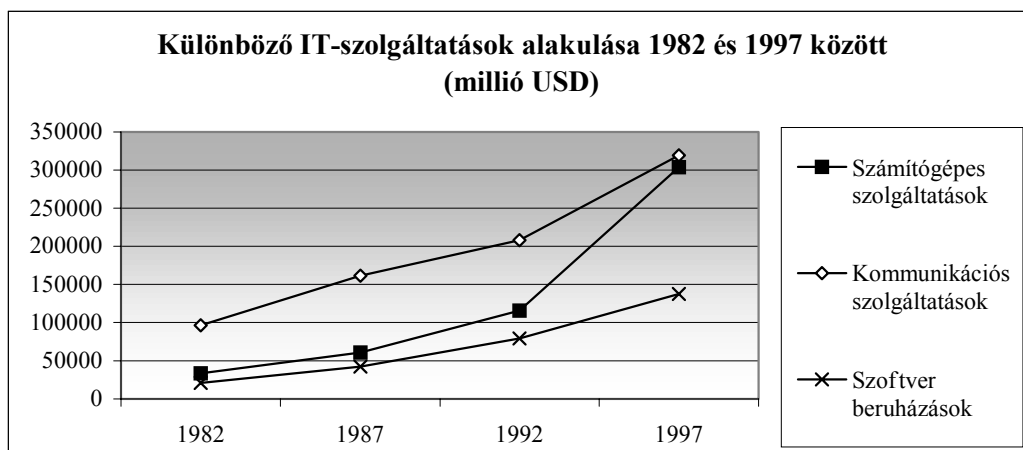


Adatok forrása: SCB [1972-2001].

Az IT-iparágak negyedik és ötödik csoportját a *kommunikációs szolgáltatások* és a *számítástechnikai- és adatfeldolgozó szolgáltatások* képezik. A *kommunikációs szolgáltatások* a 8. ábra tanúsága szerint folyamatosan nőttek a 80-as évek eleje óta. Habár a vonalas telefonok már igen régóta alapvető szerepet játszanak mind az üzleti élet szereplői, mind a kormányzat, mind pedig a háztartások körében, a mobilkommunikáció térhódításával – a kilencvenes évek második felében – új lendületet kapott az iparág. Az input-output táblákból az is kiolvasható, hogy mely más iparágak használják legintenzívebben a kommunikációs szolgáltatásokat. Az egyik legnagyobb terület a karbantartás és javítás (az összes közvetlen és közvetett

felhasználás 1 dollárnyi kibocsátás esetén 0,054 dollár, azaz 5,4 százalék), valamint az egyéb utcai szolgáltatások (5,3 százalék). Ugyancsak jelentős felhasználó természetesen a többi IT-iparág is: az elektronikus alkatrészek, a kommunikációs eszközök és a számítógépes szolgáltatások (3,9, 2,7, illetve 2,2 százalék). Ezen kívül komoly szerepük van még többek között a nagykereskedelem, a pénzügyek, az ingatlanforgalmazás, a jogi- és műszaki szolgáltatások, valamint a számvitel területén.

8. ábra



Adatok forrása: SCB [1972-2001] és BEA [1998].

A számítógépes szolgáltatások felfutása ugyanezen időszak alatt szintén szembetűnő: tizenöt év alatt tízszeresükre nőttek az ilyen irányú kiadások. A számítógépes szolgáltatások különleges típusát jelentik a szoftverek. Egészen a legutóbbi évekig a szoftverek a különböző iparágakban közbülső felhasználásként jelentek meg, ám a BEA 1998-tól – a gyakorlati követelményekhez próbálva igazodni – beruházásként kezeli őket. A szoftveripar növekedése még inkább figyelemre méltó, ha számításba vesszük az árcsökkenést, azaz a folyóáras adatokat kiigazítjuk az árindexszel. Ekkor azt kapjuk, hogy 1959 és 98 között a szoftver reál-beruházások évente közel 25 százalékkal, míg 1979 és 98 között évente mintegy 15 százalékkal nőttek. Ez – többek között – azt jelenti, hogy 1992 és 98 között a szoftverberuházások reálértékükön több mint megkétszereződtek. A szoftverek mellett a fokozódó hálózatosodás és az egyre újabb kommunikációs lehetőségek megjelenése az egyéb számítógépes szolgáltatások terén is gyors növekedést indukált. Ezeket a szolgáltatásokat a feldolgozóiparban leginkább csak az elektronikus eszközök- és

számítógépek gyártása során vették igénybe, ám a szolgáltatások terén a nagykereskedelem, kommunikációs szolgáltatások, pénzügyek, jogi- és műszaki szolgáltatások, számvitel, ingatlanügyek, egyéb üzleti szolgáltatások és a reklám mind jelentős felhasználó volt (majdnem minden esetben meghaladva a 2 százalékot az előbbieken számított módon). Jól mutatja a növekedést, hogy a közbülső felhasználás arányaiban körülbelül ugyanannyi volt 1992-ben, mint 1997-ben, miközben 1997-ben – 1992-vel ellentétben – a szoftverek már nem közbülső felhasználásként, hanem beruházásként kerültek elszámolásra. A legnagyobb felhasználó iparágak az amerikai GDP-nek összességében mintegy harmadát, a magánszféra termelésének pedig közel 40 százalékát képviselik.

#### *Fellendülés és visszaesés – a technológiai szektor szerepe*

Az Egyesült Államokban a reálnövekedés 1991 óta évi 3,6 százalék, ami meghaladja az elmúlt 25 év átlagos ütemét, a 3 százalékot. Hozzá kell ugyanakkor tenni, hogy a 60-as évek dinamikus növekedése átlagában felülmúlta a mostanit. Érdekes volt ellenben az a szokatlan jelenség, mellyel a 90-es évek második felében találkozhattunk. Eszerint a növekedés üteme ekkor nőtt meg igazán: az első öt évben 3,1 százalék volt, azután viszont 4,2 százalékra emelkedett. A GDP növekedésével együtt – mivel a munkaképes korú lakosság növekedési üteme gyakorlatilag változatlan volt a 90-es években – nőtt a termelékenység is, ami a fellendülések vége felé rendkívül szokatlan. A munka termelékenysége az üzleti szférában 1991 és 2001 között évente átlagosan 2,1 százalékkal nőtt. A bővülés üteme 1995-ig 1,6 százalék volt (ami nem sokkal magasabb, mint az elmúlt 25 év átlaga), azután viszont évi 2,5 százalékra emelkedett, jócskán túlszárnyalva még a legoptimistább várakozásokat is. A termelékenység-növekedés motorja a feldolgozóipar volt: 1991 és 2001 között évente 4,4 százalékos bővülésnek lehettünk tanúi. A feldolgozó-iparon belül is a tartós fogyasztási cikkek (ide tartoznak a számítógépek és a legtöbb információs és kommunikációs eszköz is) gyártásában következett be a legdinamikusabb fejlődés. Már a ciklus első öt évében átlagosan 5 százalékkal nőtt a termelékenység, azután pedig évi 7,7 százalékra emelkedett. A munka-termelékenység növekedése egyaránt magában foglalja a tőke, a munka, a technológiai fejlődés, intézményi és szervezeti változások és egyéb (például bel- és külpolitikai) tényezők hatásait. Ez utóbbiak

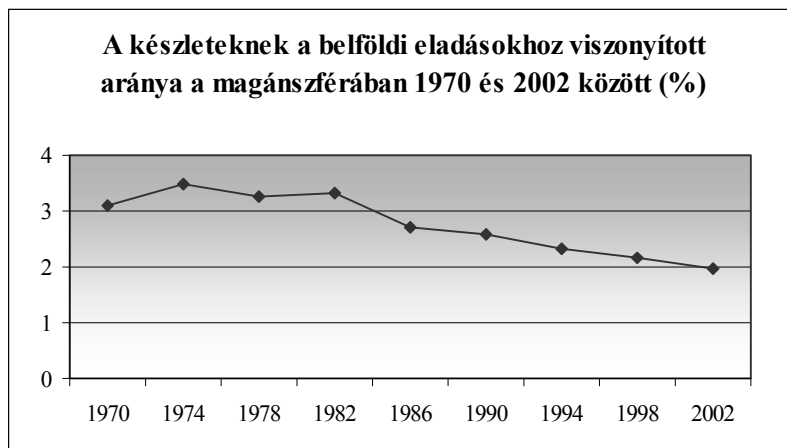
hozzájárulása a növekedéshez (tehát ha levonjuk a tőke és a munkaerő hatásait), amit a szakirodalom többtényezős termelékenységnek (Multifactor Productivity) vagy teljes tényező-termelékenységnek (Total Factor Productivity) nevez, 1991 és 1995 között 0,5 százalékpont volt, 1996 és 2001 között pedig 1,2 százalékpont. Ez azt jelenti, hogy a termelékenység-növekedés nemcsak bizonyos tőkejavak (főleg az információs és kommunikációs technológiákat megtestesítő eszközök) fokozott gyártásából és felhasználásából származott, hanem ezzel együtt (és ettől elválaszthatatlanul) fontos technológiai, intézményi és szervezeti változások is lezajlottak.

Az IT-iparágak együttes súlya (GDP-ből való részesedése) a gazdaságban 1990 és 2000 között 5,5 százalékról 8 százalékra emelkedett, tehát jóval gyorsabban nőtt, mint az egész – konjunktúrában lévő – gazdaság. Reálértéken a növekedés még nagyobb volt: a GDP deflátor és az IT-iparágak árindexe közti különbséget (azaz azt a tényt, hogy az IT-iparágak esetében – ellentétben az egész gazdasággal – az árak inkább csökkennek) jól mutatja, hogy 1996-os árakon az 1990-es GDP-ből súlyuk 3,7 százalékot, míg a 2000-esből már 12 százalékot tett ki. A szektorban foglalkoztatottak száma is folyamatosan emelkedett a 90-es években: 1992 és 2000 között évente átlagosan 5,5 százalékkal. 1992-ben a magánszektorban foglalkoztatottaknak 4,1 százaléka dolgozott ezen a területen, az évtized végére arányuk 5 százalékra nőtt. Ekkor 5,6 millióan találtak munkát a szektorban. Közülük 3,5 millióan dolgoztak a szolgáltatások és alig több mint 2 millióan a feldolgozóipari szegmensben. Igen nagy a programozók száma, 2000-ben meghaladta a 350 ezret. Az IT-szektorban dolgozók bére átlagosan jóval magasabb a gazdaság egyéb területein munkát vállalókénál, a különbség közel 50 százalékos. A készletgazdálkodás is jelentős változásokon ment át az elmúlt évtizedekben. A hatékony gazdálkodás egyik fokmérője a készletek átlagos nagyságának az aránya az eladásokhoz képest. A 9. ábrán jól látszik, hogy az amerikai vállalatok esetében a készletek relatív nagyságának érezhető megváltozása a 80-as évek közepén kezdődött és az ezredfordulóra mintegy 40 százalékkal csökkent. Úgy tűnik tehát, hogy bár a rendelkezésre álló eszközök fejlődése folyamatos volt, igazi hatékonyság-javulást ezen a területen is csak a 80-as évek közepétől tapasztalhattunk, ekkortól váltak



lehetővé egyre rugalmasabb megoldások, ekkortól kezdtek rohamosan csökkenni az átlagos készletnagyságok.

9. ábra



Adatok forrása: BEA [Web].

Sokan elemezték ökonometriai módszerekkel az új gazdaság jelenségeit. Vizsgálatukban az úgynevezett *growth accounting* eljárás játszotta a főszerepet, melynek során a különböző termelési tényezők (a munka és a tőke) gazdasági növekedéshez való hozzájárulásának mértékét becsülik meg. A Federal Reserve Board két kutatója, Stephen D. Oliner és David E. Sichel például, több tanulmányban (**Oliner – Sichel** [2000] és [2002]) a munkatermelékenység különböző szektorokban tapasztalható megváltozását vizsgálta az új technológiák megjelenése következtében. Ennek érdekében a következő tényezőket különítették el: számítógépes hardver és szoftver, kommunikációs eszközök, félvezetők, egyéb tőke, ledolgozott munkaórák, munkaminőség és többtényezős termelékenység. Elemzésükben a Bureau of Labor Statistics adatait használták fel, és arra a következtetésre jutottak, hogy a 90-es években – de elsősorban ezen időszak második felében – jelentkező emelkedő munkatermelékenység hátterében elsősorban az információs technológiák fokozott felhasználása áll, de szintén nagyon fontos az IT-termékek előállításában megmutatkozó gyors műszaki fejlődés is. Úgy találták, hogy a fellendülés során tapasztalható 1 százalékpontos munkatermelékenység-növekedés kétharmada az előbb említett új technológiáknak köszönhető. Modelljeik alapján azt is megbecsülték, hogy a jövőben ezek a hatások mennyire lesznek jelentősek.

Eredményeik szerint az elkövetkező években a korábban tapasztalt termelékenység-növekedés üteme nem fog csökkenni, sőt, további javulásra lehet számítani. Jóllehet, mint minden modell esetében, a jövőre vonatkozóan itt is csupán durva becslésekről lehet szó, az eredmények jellege azonban optimizmussal tölthet el bennünket a növekedés fenntarthatóságát illetően. Olinerhez és Sichelhez hasonlóan mások is igénybe vettek ökonometriai módszereket az új gazdaság termelékenységi statisztikáinak elemzéséhez, eredményeik azonban nagyon hasonlóak voltak az általunk részletesebben bemutatott tanulmányokéhoz. A tanulmányok közül például a hosszú távú munkatermelékenység-növekedést Oliner és Sichel 2 és 2,8 százalék, Jorgenson és Stiroh 1,3 és 3 százalék (**Jorgenson – Stiroh** [2000]), Baily 2 és 2,5 százalék (**Baily** [2002]), Kiley 2,6 és 3,2 százalék (**Kiley** [2001]), Martin pedig 2,5 és 3 százalék közé becsülte (**Martin** [2001]).

2001-ben végül is visszaesés következett be az amerikai gazdaságban, bár kezdetben bizonytalanság uralkodott abban a tekintetben, hogy vajon tényleg recesszióról van-e szó, vagy csak átmeneti megtorpanásról (amelyet sokak szerint a szeptember 11-i események tovább erősítettek). Úgy tűnt, hogy 2001 során csak egyetlen negyedévben vált negatívvá a reál-GDP növekedés (így tehát hivatalosan nem lehetett recesszióról beszélni), ám 2002 augusztusában a Department of Commerce felülvizsgált adatai (**BEA** [2002b]) már negatív növekedést mutattak 2001 első három negyedévében. 2000 második felében sem volt erős a növekedés (0,6, illetve 1,1 százalék), de 2001-ben még ennél is gyengébb eredményeknek lehettünk tanúi (–0,6, –1,6 és –0,3 százalék). Ezzel aztán hivatalossá vált a már addig is sejtett tény: 2001-ben valóban visszaesett a gazdaság. Igaz, az utolsó negyedév 2,7 százaléka, majd 2002 mind a négy negyedévének pozitív értéke (5, 1,3, 4 és 1,4 százalék) azt mutatja, hogy a gazdaság kezd magához térni, a különböző tőzsdeindexek gyenge szereplése azonban sokakban kételyeket ébreszt.

Az új gazdaságot vagy az IT-forradalmat sokan azonosítják a technológiai szektorral, az ide tartozó vállalatok teljesítményével, amelyet legjobban a technológiai részvényeket tömörítő NASDAQ-index fejez ki (Mi természetesen sokkal szélesebben értelmezzük ennél az új gazdaságot, ám most tekintsünk el ettől). Elsősorban a napi sajtóban népszerű az a nézet, miszerint az egész technológiai boom csupán egy nagy léggömb volt, ami 2001-ben kipukkadt. Az index értéke ugyanis

2000-re az egekbe szökött, elérte az 5000 pontot, aztán gyorsan zuhanni kezdett és mára – úgy tűnik – visszatért a normális kerékvágásba. Szerintünk azonban más a helyzet. Először is: az IT-szektor erősödése hosszú távú folyamat, amely csupán felerősödött az elmúlt évtizedben. Bár már önmagában az IT-iparágak teljesítménye is figyelemre méltó, és pusztán ennek ismeretében sem lehetne úgy tenni, mintha semmi jelentős nem történt volna, az IT tovagyrúzó hatásai azonban – mint ahogy reményeink szerint sikerült bemutatnunk – további mélyreható változásokat indukáltak az amerikai gazdaság elmúlt másfél évtizedében. Másodszor: a NASDAQ-indexet 1971 óta számítják, 100 pontról indult, 1985-re elérte a 300 pontot, 90-re a 400, 95-re pedig a 800 pontot. Az index értékének növekedése 1971 és 85 között éppúgy körülbelül 7 százalékos évi átlagot mutatott, mint 85 és 95 között (természetesen az éven belüli változások nagyok voltak, de a trend jól kivehető). Ha pedig valaki azóta ugyanilyen ütemű növekedésre számítva bent hagyta a pénzét egy jól diverszifikált portfólióban (ami mondjuk az index-szel együtt változott), nem csalódott: az index értéke most (2003 nyarán) 1400 pont körül mozog. A 7 százalékos növekedés pedig nem rossz, tekintve, hogy ez idő alatt az amerikai gazdaság átlagos inflációs üteme mintegy 4,5 százalék volt, azaz körülbelül 2,5 százalékos hozamot lehetett realizálni. Végül, harmadszor: a gyors felfutás gyakorlatilag egybeesett az Internet térhódításával. Új iparágak születtek, új lehetőségekkel és új, kecsegtető profit-kilátásokkal. A gazdaságtörténet számos példával szolgál arra vonatkozóan, hogy bizonyos területeken az úttörő vállalatok óriási előnyt szereztek, melyet sokáig meg is őriztek. Ez az előny sok mindenből származhatott: technológiai fölény, jelentős piacok gyors megszerzése, koncessziók kihasználása stb. Ami a lényeg: aki kezdetben az élen állt, az valószínűleg jó ideig ott is maradt. Sokan úgy gondolták, hogy az Internet és a hozzá kapcsolódó szolgáltatások esetében is hasonló jelenségekre lehet majd számítani. Azok, akik gyorsan, nagy profitokra tesznek szert, vélhetőleg a jövőben is jó kilátásokkal bírnak majd. Ám úgy látszik, az új iparág sokkal inkább versenyerősítő hatású, mintsem monopolisztikus jellegű. A piacra lépés olcsó, nem igényel jelentős tőkeberuházást; az innovációk, fejlesztések gyorsan terjednek; rendkívüli nehézségekbe ütközik a szellemi tulajdon védelme; nagyon olcsó a reprodukció, a másolás, az utánzás. Persze vannak nehezen megszerezhető előnyök is, mint például a megfelelő méretű hálózat

kiépítése, ez azonban nemcsak az Internethez kapcsolódhat, hanem más hasonló, hagyományos jellegű szolgáltatásokhoz is (kábeltevé, telefon stb.). A kezdeti túlzottan optimista kilátások tehát lelohadtak, miközben a gazdasági növekedés lelassult, így nem csoda, hogy nagyot estek a részvényárak. Mindez azonban csak az 5000 ponthoz képest tűnik drámainak, hosszú távon a növekedési kilátások továbbra is egészségesnek látszanak.

Az új gazdaság makroszintű fejleményeit összefoglalva elmondhatjuk, hogy az elmúlt évtizedekben tapasztalt változások jelentősen átalakították az amerikai gazdaságot. Felnőtt egy új ágazat, az IT-iparágak csoportja, emellett azonban rendkívüli mértékben kiszélesedett azon iparágak köre is, melyek intenzíven használják az előbbieket által előállított termékeket és szolgáltatásokat. Újdonságként említhetjük azt a jelenséget is, ahogy ezek az iparágak hatással voltak egymásra: új termékeik és eljárásaik révén megújították, sőt, néha teljesen át is alakították egymást. Ez a termékeny kölcsönhatás vezetett oda, hogy a 90-es évek konjunktúrája igen hosszúvá nyúlt, miközben az IT-forradalom számos kedvező hatása egyelőre még ki sem bontakozott. Ez a potenciál, valamint a termelékenységi adatok elemzése arra mutat, hogy az új gazdaság koránt sem fulladt ki, hanem továbbra is meghatározó jelentőséggel bír majd a folyamatok alakításában.

### 3. FEJEZET: AZ ÚJ GAZDASÁG MIKROSZINTEN

Az új gazdaság hatásai természetesen nem csak makroszinten érzékelhetők és értelmezhetők, legalább ilyen fontosak a vállalati szintű változások is. Ebben a fejezetben azokat a fontosabb szervezeti változásokat tekintjük át, melyek az amerikai üzleti szféra szereplőinek tevékenységét alapvetően meghatározták az utóbbi évtizedekben. E változások bemutatása nélkül nem kaphatnánk teljes képet az új gazdaságról.

Az üzleti szféra az amerikai gazdaság motorja, a változó körülmények pedig folytonos megújulásra készítetik a szereplőket. A profit utáni hajsza, a növekedési kényszer, a piacok meghódításának ígérete újabb és újabb megoldások kitalálására ösztönzi a vállalatokat, a pénzügyi szférát, valamint a kormányzatot. A körülményekhez való igazodás nem könnyű feladat, tág teret enged a kísérletezésnek, e kísérletek kimenetele pedig az egyes vállalatok számára gyakran egyben létkérdés is. Új módszerek kristályosodnak ki, melyek közül számos hatékonyabb gazdálkodáshoz vezet, miközben mások egyáltalán nem bizonyulnak időtállóknak. A verseny ilyen értelemben nem pusztán az üzleti élet szereplői, hanem az intézmények, szervezeti formák és egyéb – a szereplők hatékonyságát befolyásoló – megoldások között is folyik.

A következőkben megnézzük, milyen fontosabb szervezeti változások következtek be az amerikai gazdaságban az utóbbi fél évszázadban. Először azokat a fejleményeket tekintjük át, melyek a szervezeteken belül jelentkeztek, majd rátérünk azok bemutatására, melyek a szervezetek közötti viszonylatban jelentkeztek. A fejezet végén választ próbálunk adni arra is, hogy vajon a 90-es évek egyik legszembevetőbb jelensége, a hálózatosodás, milyen körülmények hatására erősödött fel napjainkban és e felerősödés milyen következményekkel jár.

*Piac, hierarchia, hálózat...*

A tizenkilencedik század végén a gyors technológiai fejlődés által nyújtott méretgazdaságossági előnyök kihasználására a társaságok gyors növekedésnek indultak. Megjelentek a fizetett menedzserek, differenciálódtak a vezetői feladatok és

a vállalatokon belül kialakultak a funkcionális vagy regionális osztályok. Ebben az időben – az úgynevezett második ipari forradalom idején – radikális változás következett be a szállítás területén Amerikában. Belvízi csatornák és vasútvonalak létesültek, melyek segítségével korábban távolinak tűnő területek kapcsolódtak be az ország vérkeringésébe. A regionális piacok összekapcsolódásával kialakult a nemzeti piac. Mindez a vállalatok számára hatalmas lehetőségeket kínált, hisz aki elsőnek lépett, hatalmas előnyöket szerezhette. A századforduló utáni évtizedek húzóágazatai – az autóipar, az elektromos ipar, az olajipar, a gépipar – egytől-egyig nagy tőkeigényű, a méretgazdaságossági előnyöket messzemenően kiaknázó iparágak voltak, melyek nagy tömegű, relatíve szakképzetlen munkaerőt alkalmaztak. E jellegzetességeknek megfelelően alakult szervezeti struktúrájuk is. A kezdeti egyszerű hierarchikus felépítés egyre bonyolultabbá vált, ahogy a vállalat növekedett. Új területek új osztályok létrehozását vonták maguk után, a növekvő szervezési feladatok pedig megkívánták, hogy külön osztályok foglalkozzanak a pénzügyekkel, a könyveléssel, az ellenőrzéssel és így tovább. A fő profilba vágó tevékenységeket azonban továbbra is a nagy tömegű, homogén jellegű, viszonylag szakképzetlen munkaerő látta el. Irányításukhoz nem volt szükség folyamatos, intenzív kommunikációra, épp ellenkezőleg: egy egyszerű betanítási folyamat után alig kellett további instrukciókat adni. A középvezetők feladata sem volt különösebben bonyolult, nem mutatott túl alapvető könyvelési, vezetési és ellenőrzési ismereteken. A vállalaton belüli kommunikáció tehát sokkal kevésbé volt fontos, mint manapság, ennek következtében a vállalati irányításban olyan megoldások váltak hatékonyá, melyek esetében a relatíve magas tranzakciós költségeket a tranzakciók számának minimalizálásával kompenzálták. Ilyen szervezési elv volt a szervezeten belül a hierarchia kialakítása.

Egy igen egyszerű modell segítségével mi is bemutathatjuk a hierarchikus és a hálózati felépítés közötti különbségeket. Ha a szervezet tagjait egy pontthalmazként fogjuk fel, a közöttük lévő tranzakciókat (kommunikációt) pedig a pontokat összekötő szakaszokkal ábrázoljuk, a tranzakciós költségek nagyságát pedig egyenesen arányosnak tételezzük fel a szakaszok számával, belátható, hogy  $n$  számú pont esetében legalább  $n-1$  szakaszra van szükség ahhoz, hogy a pontok összefüggő halmazt alkossanak, azaz mindegyikük bármely más pontból elérhető legyen. Jóllehet

sokféleképpen megvalósítható egy ilyen struktúra, a legkézenfekvőbb (és a korábbi vállalatvezetésnek leginkább megfelelő) megoldás a hierarchia jólismert fa-struktúrája. Ebben az esetben a csoport egyedei tehát az igényeknek megfelelően a lehető legkevesebb szállal kapcsolódnak össze, minimalizálva a tranzakciós költségeket.

Már az 50-es és 60-as évek amerikai iparvállalatainál megfigyelhető volt az a tendencia, mely szerint a merev hierarchiát néhol jóval rugalmasabb struktúrákkal váltják fel, a felelősséget megosztják és csoportokra (bizottságokra) bízják. John Kenneth Galbraith 1967-ben megjelent művében, *Az új ipari államban* előre látta azokat a folyamatokat, melyek a 80-as és 90-es évekre oly jellemzőkké váltak. A termelési tényezők relatív jelentősége szerinte a történelem során radikális változásokon ment keresztül. Minden esetben az a tényező vált a legfontosabbá, amelyet a legnehezebben lehetett megszerezni, illetve amely a legkevésbé volt pótolható. Míg kezdetben a föld jelentette a legértékesebb tényezőt, a kapitalizmus kialakulásával a tőke vette át ezt a szerepet. Könyvében Galbraith amellet érvel, hogy „*az ipari vállalatok belül ismét hatalom-eltolódás megy végbe, mégpedig a tőkéről a szervezett szakértelem irányában*” (Galbraith [1970]: p. 91). Bár ezek a sorok a 60-as évek végén íródtak, ma sokkal inkább igaznak érezzük őket, mint 35 évvel ezelőtt. Azóta ugyanis a szakképzettek aránya a foglalkoztatásban jelentősen megemelkedett, és amíg a korábban szakképzetlen munkaerőt igénylő feladatok elvégzését egyre inkább fejlett technológiájú gépekre, sőt, manapság már robotokra bízják, addig megerősödtek olyan új és fontos területek, mint például a reklám vagy a számítógépes tervezés, ahol a magas fokú szakképesítés elengedhetetlen.

Galbraith megállapítja, hogy „*a modern üzleti szervezetben, illetve annak irányítással és igazgatással foglalkozó részében, emberek jelentős száma azzal foglalkozik, hogy értesüléseket nyer, megemészti, illetve kicseréli és ellenőrzi azokat*” (Galbraith [1970]: p. 98). A nagyvállalatokon belül az egyre bonyolultabb feladatok és az egyre komplexebb problémák megjelenése következtében a kommunikáció jelentősége valóban egyre inkább nőtt. A kommunikáció azonban költséges, és minél költségesebb, annál inkább meggondolja egy vállalat, hogy milyen mértékben van rá szüksége. Mindez azzal szembesíti a vezetést, hogy egyszerre merül fel a decentralizálás igénye és a decentralizációból eredő költségnövekedés. Mivel a

vállalatok erőforrásaik optimális felhasználásra törekedtek, bizonyos területeken (ahol a legtöbbet nyerhettek vele) lebontották a merev hierarchiát és rugalmasabb struktúrákat hoztak létre. Ezek a rugalmasabb struktúrák csoportokat jelentettek, amelyekben a szereplők egymással mellérendelt viszonyba kerültek a korábbi függőség helyett, illetve korábban egymással nem kommunikáló egyének kapcsolódhattak össze. A merev, hierarchikus szervezetek tehát némileg decentralizáltabbakká váltak, a bürokratikus koordináció mellett megjelent egy más típusú szerveződés is: a hálózat. A hálózat egy sajátos forma, melyben a feladatok és felelősségek nehezen különíthetők el, a kapcsolatok erőssége, típusa és intenzitása pedig folyamatosan változik. Jelleget tekintve a hálózat nem kapcsolható sem a piaci, sem a bürokratikus koordinációhoz. Sokkal inkább reciprok kapcsolatok lelhetők fel benne, új színnel gazdagítva a szervezetek felépítését.<sup>1</sup>

A hálózatban a tranzakciók száma (a kommunikáció mértéke) jelentősen meghaladja a hierarchikus rendszerben találhatóakat, így a hálózat működése (működtetése) lényegesen költségesebb. Az előző példát folytatva egy hálózat felépítéséhez (ha mindenki mindenkivel összekapcsolódik)  $n$  pont esetében  $n*(n-1)/2$  szakaszra van szükségünk. Amíg tehát például egy 20 fős csoport esetében a hierarchikus szerveződéséhez 19 darab kommunikációs szál kell, addig ugyanebben a csoportban a teljes hálózathoz már 190 szál szükséges. Látható, hogy 20 fő esetén a hálózat kommunikációs költségei (amennyiben ezeket a kapcsolatok számával egyenesen arányosnak tételezzük föl) tízszeresére rúgnak a hierarchiáénak. A vállalati szervezetben a 60-as évek végére a tiszta hierarchiát lassan felváltotta a hierarchia és a hálózat elegye: „*a nagy ipari vállalatot úgy is fel lehet fogni, mint a bizottságok hierarchiáját*” (Galbraith [1970]: u.o.).

Az elmúlt évtizedekben újra nagyszabású technológiai korszakváltásnak lehettünk tanúi. A változások háttérében az a folyamat áll, melyet egyesek kommunikációs-, mások információs- vagy információs-technológiai forradalomnak neveznek. A félvezetős technika, az egyre jobb számítógépek, majd a számítógépek hálózatai, végül az Internet radikálisan megváltoztatta az információhoz való viszonyunkat: a

---

<sup>1</sup> A különböző koordinációs mechanizmusokról lásd: (Polányi [1994]).



korábbi információhiányt mára információbőség váltotta fel. A számítástechnika termékenyítő hatása azonban más területeken is óriási fejlődést indukált, gondoljunk csak a telekommunikációra vagy a biotechnológiára. Az információ megszerzése, tárolása, sokszorosítása és feldolgozása egyre olcsóbbá válik, a számítástechnika és a telekommunikáció házassága pedig „lerövidíti” a földrajzi távolságokat. Az IT-forradalom hatása a tizenkilencedik század-végi második ipari forradalomhoz mérhető, hasonlóképp csökkennek manapság a tranzakciós költségek, mint akkoriban a szállításhoz és termeléshez kapcsolódók. A tranzakciós költségek ilyen mértékű csökkenése lehetővé tette a vállalatok számára, hogy további szervezeti változásokat eszközöljenek, melyek közül a hálózatok elterjedése volt a legszembetűnőbb. A változások bemutatása előtt azonban meg kell vizsgálnunk azokat az okokat, melyek a hierarchia további lebontását sürgették, valamint azokat a kínálgató lehetőségeket, melyek a decentralizáció során felmerültek.

A szervezetek működési hatékonyságának javítása a 70-es évektől kezdve – kiváltképp az Egyesült Államokban – parancsoló szükségletként merült fel. A nemzetközi verseny új versenytársak megjelenésével egyre kiélezettebbé vált, főleg Japán, valamint – a Közös Piac kialakulásával – Európa előretörésével. Az új termelési és szervezési módszerek igen nagy fejtörést okoztak az amerikai vállalatoknak. A kezdetben alacsonyabb árú, gyengébb minőségű japán termékek például egyre jobb minőségűvé váltak, amivel komolyan veszélyeztetni kezdték az amerikai társaságok pozícióit. Azok az iparágak, melyek a huszadik század első felében húzóágazatok voltak, a század végére fokozatosan veszítettek jelentőségükből és másoknak adták át a helyet. Megnőtt a szolgáltatások szerepe: egyre fontosabbakká váltak a pénzügyekhez, az egészségügyhez, az oktatáshoz és persze az üzleti tevékenységhez kapcsolódó kiegészítő jellegű tevékenységek. Új iparágak is gyors növekedésnek indultak, mint például a számítástechnika (ideértve mind a hardver-, mind a szoftveripart), az űrkutatás vagy a biotechnológia. Más iparágak új lendületet kaptak az IT-forradalom jóvoltából: gondoljunk csak a távközlésre vagy a műszeriparra. A felsorolt iparágakra kivétel nélkül jellemző azonban, hogy mindegyikük erőteljesen épít a magas szintű humán tőkére. A legfejlettebb technológia és a minőségi humán tőke együttese teszi csak lehetővé a helytállást az említett területeken.

A humán tőke felértékelődése megváltoztatta a vállalat rendelkezésre álló erőforrások közötti viszonyt. Korábban a viszonylag kvalifikálatlan munkaerő nagy tömegben állt rendelkezésre, a tőkéhez jutás feltételei pedig a tőkepiacok kevésbé fejlett volta miatt nehezebb volt, a vállalatok számára a fizikai tőke jelentősége messze felülmúlta a humán tőkéét. A vállalatok vagyona nagyrészt ezekből a tőkejavakból tevődött össze (persze fontosak voltak még emellett azok a vagyoni értékű jogok is, melyek a vállalatról kialakított képhez hozzájárultak, mint például a márkanév vagy a lógó). Természetesen a szakképzett munkaerő iránti igény folyamatosan nőtt, a változás nem egyik napról a másikra következett be (gondoljunk vissza Galbraith megállapításaira), csak az üteme gyorsult föl a 80-as évek közepe óta. A kínálati oldalon ugyancsak változás állt be, rohamosan kezdett nőni a főiskolát és egyetemet végzettek aránya a piacon (a folyamatot erősítette a nem fehér bőrű lakosság körében a felsőfokú végzettségűek arányának még erőteljesebb növekedése is). Mindez felértékelte a vállalatokon belül a humán tőke szerepét a fizikai javakhoz képest. Ezt elősegítette a tőkepiacok felélénkülése, valamint a nemzetközi méretekben megvalósuló liberalizációs hullám is, ugyanis egyre könnyebben lehetett pótlólagos forrásokhoz jutni, sőt, a 60-as évek végére – mint ahogy látni fogjuk majd – hatalmas szabad pénzeszközök halmozódtak fel az amerikai gazdaságban. Ráadásul az IT-forradalom következtében nemcsak egyre nagyobb teljesítményű és hatékonyabb eszközök álltak rendelkezésre, de ezeknek az eszközöknek az ára is gyorsan csökkent. Mindez oda vezetett, hogy mára már nehéz megállapítani, hogy vajon mi fontosabb egy vállalat számára: a fizikai vagy a humán tőke. A termelőerők egymáshoz viszonyított súlyponteltolódása megváltoztatta a szervezeten belüli viszonyokat is. A relatíve értékesebbé váló emberi erőforrás a munkavállalók (természetesen itt a magasan kvalifikált munkavállalókról van szó) pozícióját erősítette. A vezetés rájött, hogy a kulcsfontosságú alkalmazottak megtartása érdekében lépéseket kell tennie. A fizetések megemlése csak egy mód volt a sok közül, mely ezt a célt szolgálta. Egyre inkább olyan ösztönzőket kellett kialakítani, hogy a dolgozóknak is érdeke legyen követni a vállalat érdekeit. Ennek elérése céljából egyre több eszközt bocsátottak a leghasznosabb dolgozók számára, akik így saját céljaikat is jobban tudták követni. Így egyfajta szinergia alakult ki a vállalat és egyes munkavállalók között (**Rajan – Zingales** [2001]). A szervezeten belül ez a

hierarchikus felépítés további lebomlásához járult hozzá, miközben más formák – és itt elsősorban a hálózatosodásra kell gondolni – tovább terjedtek. A hálózatosodás azonban ahhoz is hozzájárult, hogy a vállalatok egyre kevésbé tudják autoritásukat kiterjeszteni dolgozóikra.

Végeredményben elmondhatjuk, hogy amíg a tranzakciós költségek csökkenése megteremtette a vállalatok számára saját szervezeti felépítésükön belül a korábbi merev, hierarchikus megoldások helyett jóval rugalmasabb formák kialakítását, addig a technológiai fejlődés és piaci követelmények oda vezettek, hogy fokozódó mértékben el is kezdték ezeket alkalmazni. E fejlemények következtében a szervezeteken belül megnőtt a humán tőke jelentősége, ami a legkvalifikáltabb dolgozók esetében nagyobb önállósághoz vezetett, ez pedig egyszerre csökkentette a vállalatokon belüli függőségi szálak erejét és a vállalatok autonómiáját.

#### *A vállalatközi együttműködés változó formái*

A hálózatosodás azonban nemcsak a szervezeteken belül okozott változásokat, hanem módosította a különböző gazdasági szereplők egymáshoz való viszonyát is. A magasan kvalifikált munkaerő iránti kereslet növekedése ugyanis a szervezet átalakítása mellett más lehetőségeket is kínált a vállalatok számára. Abban az esetben például, ha bizonyos tevékenység házon belüli elvégzése túlságosan nagy költséggel járna egy vállalat számára, egyszerűen külső kontraktorokkal végeztetheti el a feladatot. Ezt a megoldást a szakirodalomban *outsourcing*nek nevezik. Eddig olyan példákat láthattunk, melyeknél a szervezet karcsúsodik, azaz a korábbi hierarchikus formákat most piaci megoldásokkal helyettesítik. Az átlagos vállalati méretek azonban az elmúlt évtizedekben egyáltalán nem csökkentek, sőt, inkább növekedtek is.

A vállalatok lehetőségeinek, korlátainak vagy piacainak kiszélesítésére a legkézenfekvőbb mód más vállalatok felvásárlása vagy a velük való egyesülés. Ezek a tranzakciók már a tizenkilencedik század végétől szerves részét képezik az amerikai gazdaságnak, jelentőségük igen nagy, róluk később szólunk majd. Figyelmünket most más típusú együttműködési formák felé fordítjuk, melyek célja sok esetben ugyanaz vagy hasonló, mint az előbb említett módszeré, azzal a

különbséggel, hogy itt nem a tulajdonviszonyok, hanem a koordinációs mechanizmusok változnak. Mielőtt azonban szemügyre vennénk ezeket a formákat, röviden tekintsük át, milyen okok készíthetik a cégeket az együttműködésre.

Mint minden gazdasági tevékenység hátterében, a hálózatok kialakulása mögött is a profitok maximalizálásának igénye húzódik. Természetesen a profitmaximalizálás mint indíték önmagában keveset mond a hálózatosodás mozgatórugójáról, ezért nézzük meg részletesebben is, milyen konkrét megoldások segítségével akarják a vállalatok profitjaikat növelni. Az első megoldás a felmerülő költségek csökkentése. Ennek egyik leggyakrabban alkalmazott típusa az úgynevezett *time-sharing*, azaz időmegosztás, ahol a résztvevők egyes szolgáltatások esetében ugyanazon a kapacitáson osztoznak, csak más és más időpontban veszik azt igénybe. Ilyen megosztással többek között számítástechnika, informatikai szolgáltatások, valamint jogi képviselő ellátása és tanácsadás esetében találkozhatunk. A munkaerő esetében a már említett outsourcing és külső kontraktorok megbízása mellett, jelentős költségeket lehet lefaragni egy új típusú lehetőséggel: a munkaerő-kölcsönzéssel is (Kocsis [2000]).

A költségek csökkentése azonban nem az egyetlen módja a profit növelésének. Olyan esetekben például, amikor egyes vállalatok számára bizonyos feladatok elvégzése áthidalhatatlan akadályokba ütközik, több vállalat ugyanazt a problémát sikerrel kezelheti. Ez a fajta lehetőség – amely szintén csak más szereplőkkel való együttműködés révén merülhet fel – az erőforrás-korlátok tágítása. A növekvő skálahozadék kihasználása mindenek előtt a kutatás-fejlesztésben jelentkezik, hiszen az elmúlt évtizedekben ugrásszerűen nőttek a költségek, olyannyira, hogy azok egyes vállalatok számára gyakorlatilag megfizethetlenné váltak. Ilyen együttműködésekre számos helyen találunk példát, a leggyakoribbak azonban az autóiparban, ahol szinte már alig beszélhetünk önálló cégekről, inkább egymással versengő cégcsoportok uralják az iparágot.

Ugyancsak együttműködésre ösztönözhetnek bizonyos műszaki megfontolások is, melyek legtöbbször új technológiák kifejlesztésekor jelentkeznek és a résztvevők közös érdeke az innováció minél szélesebb körű elterjedése. Ilyenkor a különböző szabványok és sztenderdek elfogadtatása rendkívül fontos lehet, ez pedig az

együttműködésben résztvevők számára erős ösztönzést jelent a közös fellépésre. Az elmúlt évtized egyik legfigyelemreméltóbb együttműködése is hasonló okokból jött létre a Microsoft és az Intel között (Wintel néven). A Microsoft a Windows operációs rendszerrel a szoftver-, az Intel pedig mikroprocesszorai révén a hardveripar területén volt vezető helyzetben, így együttműködésük igen gyümölcsözőnek bizonyult. A két típus mindegyikénél beszélhetünk egyrészt szimmetrikus jellegű együttműködésről, ahol a résztvevők egyazon iparágban működnek és hasonló jellegű tevékenységekben kooperálnak (lásd az autóiipari stratégiai szövetségeket), valamint kiegészítő jellegű együttműködésről, mely esetben a tevékenységi körök egymás függvényei (ilyen volt a Wintel).

Az együttműködési formák igen különböző alakokat ölthetnek, lehetnek akár formális, de informális jellegűek is, ugyanakkor a szereplők köre sem korlátozódik a vállalatokra: magában foglalhatja az innovációs-termelési rendszer minden résztvevőjét: vállalatokat, egyetemeket, kutató intézeteket, alapítványokat, a kormányt és így tovább. A kialakuló hálózatok többek között a következő formákat ölthetik: kutatásra társult közös vállalkozás, kutató vállalat; megállapodás közös kutatásra és fejlesztésre; technológia cseréjéről szóló megállapodás; technológiai együttműködéshez kapcsolt közvetlen beruházásra vonatkozó megállapodás; licencek cseréjéről és másodlagos források megosztásáról szóló megállapodás; alvállalkozói szerződés termelési feladatok megosztására és beszállító hálózat létrehozására; kutatási társulás; kormány által szponzorált közös kutatási program; számítógépes adatbank és értéknövelő hálózat technikai és tudományos ismeretek belső cseréjére; valamint egyéb hálózatok, beleértve az informális hálózatokat (**Freeman** [1991] – idézi **Kocsis** [2000]: pp. 472-473). Ezek az új együttműködési formák rendkívül heterogének abban a tekintetben is, hogy milyen koordinációs mechanizmus a domináns bennük. Ugyanúgy fellelhetők a piaci- és a bürokratikus koordináción alapuló formák, mint a reciprok viszonyokon alapulók. A megoldások sokszínűsége és rugalmas alkalmazhatósága azonban maga után vonja a gyors változásokat is. A legtöbb hálózat nem túlságosan hosszú életű: miután betöltötte rendeltetését, megszűnik létezni (és esetleg átadja helyét egy újabb változatnak).

Összességében tehát elmondhatjuk, hogy az utóbbi egy-két évtizedben nemcsak a szervezeteken belül, de a gazdaság szereplői között is kiszélesedett a kapcsolatok

spektruma. A korábbi formák mellett számos új is megjelent, melyek szinte mindegyike a technológiai és intézményi környezet változásából fakadó előnyöket igyekszik kiaknázni. És bár ezek az új formák általában rendkívül rugalmasak, ritkán válnak tartóssá. Megjelenésük következtében azonban úgy tűnik nemcsak a vállalatok belső autonómiája erodálódik, hanem némileg kezd elmosódni a vállalatok között feszülő – korábban éles – határvonal is.

Ebben a részben először arra kerestünk választ, hogy vajon mit jelent az új gazdaság oly sokszor használt fogalma. Különböző értelmezéseket vettünk sorra és arra a következtetésre jutottunk, hogy a változások háttérében a 70-es években kibontakozó új technológiai korszak vívmányainak fejlődését kell keresnünk. Ezek közül gazdasági szempontból minden kétséget kizáróan az információs technológiák bizonyultak a legfontosabbnak, elemzésünket ezek körvonalazásával folytattuk. A technológia elterjedését a gazdaságban igen nehéz – még ha csak hozzávetőlegesen is – megmérni. Az egyik lehetőség input-output táblák segítségével bemutatni az új technológiákat megtestesítő termékek különböző iparágak általi felhasználását. Elemzésünkéből kiderült, hogy a változások az újratermelési folyamat szinte minden vonatkozásában éreztették hatásukat: egyre több iparág termékeibe építenek be alkatrészként mikroprocesszorokat, rohamosan bővül a számítógépek és tartozékaik kibocsátása is, a szoftveripar lassanként az IT-forradalom motorjává válik, az IT-eszközök domináns pozícióra tettek szert a vállalatok beruházásaiban, végül pedig e termékek és szolgáltatások megjelentek és elterjedtek a háztartásokban is.

Az IT-szektor hatása a – híres Solow-paradoxonnal ellentétben – 90-es években már megjelent a termelékenységi statisztikákban is. Ökonometriai elemzések kimutatták, hogy a fellendülésben kitüntetett szerepe volt ezeknek az ágazatoknak, és arra is következtetni engednek – akár csak a gazdaságtörténeti elemzések – hogy hatásuk várhatóan a jövőben legalább annyira érezhető lesz majd, mint az elmúlt évtizedekben. Azt a vélekedést is megpróbáltuk megcáfolni, miszerint az egész IT-forradalomnak a fellendülés befejeztével vége lenne. Láthattuk, hogy bár 2001-ben recesszió sújtotta az amerikai gazdaságot, ennek hossza és mélysége nem adott okot különösebb pesszimizmusra. Összefoglaltuk azokat a változásokat is, melyek vállalati szinten jelentkeztek, átalakítva mind a szervezeteken belüli, mind pedig a szervezetek közötti kapcsolatokat. Mindezek fényében úgy látjuk, nem túlzás azt

állítani, hogy az információs technológiák elég mélyen alakították át a 60-as 70-es évek hagyományos gazdaságát, a szereplők tevékenységét, stratégiáját és ösztönző rendszerét ahhoz, hogy joggal nevezhessük az ezredforduló amerikai gazdaságát „új gazdaság”-nak.

## ***II. RÉSZ: A FEJLŐDÉS MOTORJAI: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK***



## **4. FEJEZET: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK ELMÉLETI HÁTTERE**

A bevezetőben megfogalmazott feladatunkat az új gazdaság különböző szintjeit összekapcsoló szereplők – a transznacionális társaságok – bemutatásával folytatjuk. Előtte azonban megkíséreljük pontosan definiálni, miféle képződményekről is beszélünk. A szakirodalom különböző terminológiáit összevetve először tisztázzuk az általunk használt megközelítést, majd röviden összefoglaljuk a transznacionális társaságokhoz kapcsolódó elméletek legfőbb eredményeit. Ezek után két fontos gazdaságtörténeti korszak felidézésével összekapcsoljuk a technikai fejlődésben végbement forradalmi jellegű változások sokoldalú termékenyítő hatását a transznacionális társaságok tevékenységével. Látni fogjuk, hogy a legfontosabb innovációk mögött szinte kivétel nélkül mindig olyan nagy társaságok álltak, melyek vagy már korábban, vagy nem sokkal később transznacionálisokká váltak. A társaságok fejlődésben betöltött szerepének érzékeltetésére kerül sor az úgynevezett második ipari forradalom korszakának és az amerikai gazdaság aranykorának a bemutatására. Ezek után figyelmünket a közelmúlt eseményei felé fordítjuk: megvizsgáljuk a külföldi közvetlen befektetések alakulását, valamint a társaságok tevékenységét jellemző főbb mutatókat. A részt a 2001-es visszaesés transznacionális társaságokra vonatkozó fejleményeinek bemutatásával zárja.

Az amerikai transznacionális társaságok vizsgálata feltételez bizonyos alapokat, melyek felállítása mind a használatos terminológia, mind a folyamatok magyarázatára született elméletek felvázolása terén elengedhetetlen. Jelen fejezetben először definiáljuk a legfontosabb alapfogalmakat, bemutatva a különböző szakirodalmakban – különösen pedig az általunk kiterjedten használt amerikai statisztikai rendszerben – használatos szakkifejezések közti hasonlóságokat és különbségeket, majd sorra vesszük azokat a főbb elméleteket, melyek egyrészt a külföldi befektetések indítékaival és a transznacionális vállalatok stratégiáival, másrészt e vállalatok környezetét meghatározó intézményekkel és ezek megváltozásával foglalkoznak.

## *Külföldi közvetlen befektetések*

Ahhoz, hogy transznacionális vállalatról beszélhessünk, mindenek előtt definiálnunk kell a külföldi közvetlen tőkebefektetések fogalmát, nemcsak azért, mert logikailag ez utóbbi megelőzi az előbbi, hanem azért is, mert a transznacionális társaságok egyes definíciói a külföldi közvetlen befektetésekre épülnek. A külföldi közvetlen tőkebefektetések a nemzetközi tényezőáramlás egyik válfaját képezik. A világgazdaságban az áruk és a szolgáltatások nemzetközi áramlása mellett bizonyos termelési tényezők is (a tőke és a munkaerő) átléphetik az országhatárokat. Számunkra közülük a nemzetközi tőkeáramlás bír jelentőséggel, és ennek is csupán egyik fajtája: a külföldi közvetlen befektetés. Bár a tőke sokféle módon és sokféle célból lépheti át a nemzeti határokat, a különböző hitelek és segélyek mellett a két legfontosabb forma a portfólió-beruházás és a külföldi közvetlen beruházás.

Szentes Tamás könyvében a következőképpen határolja el a két formát: „*a külföldi közvetlen beruházások fogalma elvileg a tőkének külföldön, egy másik ország gazdaságában való befektetését jelenti olyan vállalkozás formájában, amelyet a tőke tulajdonosa(i), illetve ez utóbbi(ak) megbízottja közvetlenül irányít vagy ellenőriz. Ez különbözteti meg (legalábbis elvileg) nemcsak a tőkekivitel másik jelentős formájától, a kölcsöntőke (loan capital) exportjától, vagyis hitelek, kölcsönök nyújtásától, melyek határidőhöz kötöttek, és felhasználásuk felett a felvevő ország rendelkezik, hanem a portfólió-beruházások exportjától is, vagyis külföldi értékpapírok (kötvények, részvények stb.) vásárlásától, melyek vagy ugyancsak kölcsöntőke-jellegűek, vagy pedig a közvetlen irányítás lehetőségét nélkülözik. ... Amíg a portfólió-beruházások tisztán pénzügyi befektetések és a tőkének a kikölcsönzését jelentik, mely tőke működését tehát mások irányítják és ellenőrzik, a közvetlen beruházások valóságos reálberuházások, vagyis reáljavak (földterületek, bányák, épületek, gyárak, termelő vagy szolgáltató üzemek, kereskedelmi létesítmények, termelési berendezések, szállító és kommunikációs eszközök stb.) megvásárlását is jelentik abból a célból, hogy azokat saját vállalkozásban fizikai tőkeként használják fel a tőke működése feletti irányítás és ellenőrzés jogának megtartása mellett*” (Szentes [1999]: p. 448). Mivel azonban az említett kritériumokat a gyakorlatban igen nehéz ellenőrizni, a két forma elkülönítése számos nehézséggel jár. Sokszor nehéz például megítélni, hogy egy

részvénycsomag megvásárlása mögött milyen motívumok húzódnak meg. Egy kezdetben portfólió-beruházásként induló befektetés igen könnyen átalakulhat közvetlenné, mielőtt a csomag tulajdonosa döntési jogkörhöz jut. Ez pedig – adott esetben – létrejöhet a nélkül is, hogy újabb tulajdonrészt szerezne. Ugyancsak meg szokták különböztetni a külföldi közvetlen beruházások egyes típusait is. Manapság a leggyakoribb formát az egyesülések (fúziók) és felvásárlások (akvizíciók) képviselik, mely esetekben a két (vagy több) vállalat eggyé olvad össze, azaz a korábbi vállalatok megszűnnek létezni és egy új jogi személy keletkezik (egyesülés), illetve az egyik vállalat részvényeit felvásárolja egy másik, minek következtében a felvásárolt vállalat megszűnik létezni és beolvad a felvásárló cégbe (felvásárlás). A külföldi közvetlen befektetések másik fő formája az úgynevezett zöldmezős-beruházás, ahol a beruházó cég nem már meglévő eszközöket vásárol, hanem teljes egészében maga építi fel termelő vagy szolgáltató üzemét, azaz pusztán egy darab földterületet („zöld mezőt”) vesz meg.<sup>2</sup> Nyilvánvaló, hogy míg a két típus közül az első esetben csupán a tulajdonos személye változik meg: egyik ország vállalatát egy másik országé váltja fel, addig a második esetben új tőkejavak keletkeznek, azaz igazi beruházásról tulajdonképpen csak ekkor lenne szabad beszélnünk.<sup>3</sup>

A különböző befektetési formák fogalmi elhatárolása azonban nem nyújt elegendően pontos eszközt a statisztikák készítői számára. A dolgozatban igen gyakran használjuk majd az Amerikai Kereskedelmi Minisztérium Gazdasági Elemző Irodájának (U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis – BEA) statisztikáit, melyek módszertana sok évtizedes gyakorlat következtében igen precízen körülhatárolt. A külföldi közvetlen befektetéseknek itt a következő meghatározását találjuk: „a külföldi közvetlen befektetés azt jelenti, hogy egyik

---

<sup>2</sup> Gyakran esik szó “barnamezős-beruházásokról” is, utalva arra az esetre, mikor ugyan egy már meglévő vállalatot vásárolnak föl, ám a régi (rendszerint igen rossz állapotban lévő) eszközöket szinte mind újakkal váltják föl, azaz formailag felvásárlásról, gyakorlatilag azonban zöldmezős-beruházásról van szó.

<sup>3</sup> Nagy összegű egyesülések és felvásárlások esetén igen gyakran még csak tőkemozgás sem regisztrálható az országok között, ilyenkor ugyanis pénz nem cserél gazdát, hanem a korábbi részvényeket váltják be újakra. Ez az úgynevezett stock-swap finanszírozás.

ország vállalata tartós érdekeltséggel és a vezetésre bizonyos mértékű befolyással bír egy másik országban lévő vállalatban. Az Egyesült Államok esetében a tartós érdekeltség és a vezetésre való befolyás - a nemzetközi irányelveknek<sup>4</sup> megfelelően - akkor valósul meg, ha valaki a szavazati joggal párosuló értékpapírok legalább 10%-ával rendelkezik” (BEA [1998]: p. 4). A 10 százalékos részesedés természetesen nemcsak direkt, hanem indirekt tulajdonlásból is eredhet. Ilyenkor az arányt úgy számítják, hogy a vállalat direkt tulajdonrészét az első külföldi vállalatból megszorozzák e külföldi vállalat direkt tulajdonrészével a második külföldi vállalatból és így tovább, mígnem elérnek a kérdéses külföldi vállalathoz. Amennyiben a kapott részesedés meghaladja a 10 százalékot, külföldi közvetlen befektetésről van szó, egyébként nem. A statisztikákban szerepelnek flow- és stock-jellegű adatok is: a flow-adatokat általában egy évre vonatkoztatják, míg a stock-jellegű adatok a flow-adatok kumulált összegéből adódnak. A legfontosabb flow-jellegű adat a külföldi közvetlen tőkekiáramlás (tőkeexport, capital outflows), ami három tényezőből tevődik össze: nettó részvénytőke-kiáramlásból, újrabefektetett profitból és vállalaton belüli hitelkiáramlásból. A fő stock-adat pedig a közvetlen befektetések pozíciója (direct investment position), ami az éves kiáramlások kumulált összege. Ha a dolgozat során más adatokról is szó esik, csak akkor térünk ki ezek pontos definíciójára, ha értelmezésükben probléma merülhet fel.

#### *A transznacionális vállalat fogalma*

Bár a vállalatok országhatárokon átnyúló - nemzetközi - tevékenysége már a huszadik század elején felkeltette a témával foglalkozó tudósok érdeklődését, a címben szereplő fogalom csak jóval később jelent meg. Korábban ezeket a cégeket egyszerűen „nemzetközinek”, később pedig „multinacionálisnak” nevezték. A transznacionális jelzót az ENSZ Gazdasági és Szociális Tanácsán (ECOSOC) belül megalakuló Transznacionális Társaságokkal foglalkozó Bizottság és Központ (Commission and Center on Transnational Corporations - UNCTC) fejlesztette ki és

---

<sup>4</sup> Többek között a Nemzetközi Valutaalap Folyó fizetési mérleg kézikönyve (IMF Balance of Payments Manual) és az OECD külföldi közvetlen befektetések részletes definíciója (Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment); (Lásd: BEA [1995]: 39).

vezette be 1974-ben. A terminológia megváltoztatására azért került sor, mert egyre szembetűnőbbé vált, hogy az óriásvállalatok irányításában általában nem fonódnak össze a különböző nemzetiségű tőkéek, hanem legtöbbször egy adott országhoz kapcsolódó tőketulajdonos terjeszti ki tevékenységét más országokra. Az UNCTC meghatározása szerint transznacionálisnak tekinthetők mindazon vállalatok, melyek kettőnél több országban rendelkeznek leányvállalattal, évi forgalmuk pedig meghaladja a 100 millió dollárt (**Blahó** [1980]: pp. 245). Később finomították a definíciót, és három kritérium együttes megvalósulásához kötötték a transznacionális jelzöt:

1. gazdálkodási tevékenységüket két vagy több országban folytatják,
2. centralizált döntéshozatali rendszerük van és globális stratégiát alkalmaznak,
3. a különböző országokban lévő vállalatok között az információkat, a forrásokat és eszközöket, valamint a felelősséget megosztják (**Simai** [1996]: p. 14).

Az OECD némileg más meghatározást kínál: „*a transznacionális vállalatok olyan cégek, amelyek különböző országokban működő leányvállalatokat, vagy más egységeket foglalnak magukba (legyenek azok magán-, állami vagy vegyes tulajdonban). Ezek közül egy vagy több képes arra, hogy döntő befolyást gyakoroljon a többiek tevékenységére és elossza az ismereteket és forrásokat*” (**OECD** [1987], idézi: **Simai** [1996]: p. 14). „*A lényeg tehát, hogy van a vállalatkomplexumon belül olyan központ, amely birtokolja és ellenőrzi a termelés, a szolgáltatás és elosztás rendszerét, azaz bizonyos mértékig irányítja a gazdálkodást*” (**Gál – Simai** [1994]: pp. 108-109).

Az eddigiek is jól illusztrálják, hogy a nemzetközi szakirodalomban koránt sincs nézetazonosság a fogalmak pontos tartalmát, használatát illetően. Mindazonáltal szükségesnek látszik valamiféle rendet teremteni a gyakran szinonimaként használt kifejezések kavalkádjában. A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen használatos tankönyv (**Szentes** [1999]: p. 453) a pontos használat érdekében három szempontot jelöl meg, melyek alapján elkülöníthetjük a nemzetközi, a multinacionális és a transznacionális vállalatokat. Ezek a következők:

1. a szóban forgó folyamatokban, illetve együttműködési formákban résztvevők száma,
2. együttműködésük szerves vagy szerződésileg körülhatárolt, a tulajdonhányad és az illetékesség szerint tagolt jellege, valamint
3. a nemzeti, illetve állami szuverenitással kapcsolatos vonatkozások.

Ezek után a könyv a következő definíciókat adja a felsorolt típusokra: „*nemzetközi vállalatokról, illetve vállalkozásokról (beleértve a joint venture-öket) szorosabb értelemben akkor beszélhetünk, ha azokat legalább két szuverén állam, illetve azok illetékessége alá tartozó természetes vagy jogi személyek közös tulajdonként és/vagy az együttes működtetés, irányítás és ellenőrzés feltételével hozták létre úgy, hogy a tulajdonhányadok és/vagy az illetékességek többnyire szerződésben rögzített módon meghatározottak és elhatároltak maradnak*” (Szentés [1999]: p. 453).

„*Multinacionálisnak tekintjük mindazokat a szervezeti, intézményi, vállalati képződményeket, amelyeken belül kettőnél több nemzet, pontosabban: állam, illetve az azokhoz tartozó természetes vagy jogi személyek szervesen összefonódott részvétele a jellemző. Multinacionális tehát az olyan vegyes tulajdonú vállalat, amelynek részvényesei különböző állampolgárságú tulajdonosok, a vállalat működésében viszont ez a tulajdonosi elkülönülés és ahhoz kapcsolódó illetékességi elhatárolódás közvetlenül nem érvényesül, vagyis amelynek irányítása és üzletpolitikája - az egynemzetiségű részvénytársaságokéhoz hasonlóan - egységes és nyereségorientált*” (Szentés [1999]: u.o.).

Végül: „*transznacionálisnak tekinthető ... az a vállalat, illetve társaság, amelynek működése - külföldi leányvállalatai és a bedolgozó-szolgáltató-értékesítő partnereivel létesített tartós és szervezett együttműködés révén - egyszerre több nemzetgazdaságra terjed ki, tőketulajdona többnyire, de nem feltétlenül multinacionális, üzletpolitikája pedig a vállalat összműködésének eredményességére, globális optimalizálásra orientált, és elsősorban az anyaggazdaságban lévő bázis, illetve irányító csoport érdekei által meghatározott*” (Szentés [1999]: p. 454).

Az amerikai statisztikákban a transznaconális vállalat terminológia nem jelenik meg. Helyette kizárólag és következetesen a multinacionális vállalat kifejezést használják,

azonban nem olyan értelemben, mint ahogy azt az előzőekben leírtuk. Itt a multinacionális jelző nem arra utal, hogy a tulajdon és az irányítás soknemzetiségű, hanem pusztán arra, hogy az adott vállalat külföldi közvetlen befektetést valósított meg. Három fogalmat különböztetnek meg: az anyavállalatot (parent company), a külföldi leányvállalatot (foreign affiliate) és magát a multinacionális vállalatot (multinational company, MNC): „*az amerikai anyavállalat olyan amerikai vállalat, mely külföldi közvetlen befektetést eszközöl, a külföldi leányvállalat olyan külföldi vállalat, amelyben az amerikai anyavállalat közvetlen befektetéssel rendelkezik, az amerikai multinacionális vállalat pedig az anyavállalat és külföldi leányvállalatainak együttese*” (BEA [1995]: p. 38). Az anyavállalat esetében a nemzetiségi hovatartozást a bejegyzés helye dönti el, azzal, hogy a lánc első tagjának tulajdonosai között nem szerepelhet 50 százaléknál nagyobb súllyal egyetlen más vállalat sem. A leányvállalatok között külön említést érdemelnek a többségi tulajdonúak (Majority Owned Foreign Affiliates). Ezekben az anyavállalatok direkt és indirekt tulajdoni részesedésének összege meghaladja az 50 százalékot.

A fentiekből kiolvasható, hogy az amerikai statisztikák multinacionális vállalat-fogalma gyakorlatilag felöleli a korábban bemutatott transznacionális vállalatét, hiszen az amerikai meghatározásban nincs utalás arra vonatkozóan, hogy a vezetés vajon egy országhoz kapcsolható, vagy soknemzetiségű. Ilyen formán az amerikai statisztikák nem tesznek különbséget a transz- és a multinacionális vállalatok között, jóllehet egyes vonatkozásokban mutatkozhatnak eltérések a két típus között. Mindez azonban nem okoz számunkra különösebb problémát, mivel a külföldi közvetlen befektetéseket eszközlő amerikai tulajdonú vállalatok döntő többsége valójában transznacionális, azaz vezetésében egyértelműen kimutathatók az USA-hoz kapcsolódó szálak. Itt kell megjegyezni azt is, hogy az amerikai szakirodalomban - a statisztikáktól függetlenül is - a transznacionális kifejezés meglehetősen ritka, helyettük szinte mindenhol a multinacionális vállalat terminológiát használják. Mindezek fényében a továbbiakban arra törekszünk, hogy lehetőleg mindenütt az *amerikai transznacionális vállalat* fogalmat használjuk, tudván azt, hogy ez nagyjából-egészéből megegyezik az amerikai szakirodalomban használt *amerikai multinacionális vállalat* fogalmával.

A klasszikus és neoklasszikus közgazdasági elméletek – bár kellően egzaktak – a nemzetközi munkamegosztás és a tényezőáramlások (ezzel együtt a transznacionális társaságok tevékenységének) vizsgálata során számos igen fontos szempontot figyelmen kívül hagynak, amelyek nélkül aligha magyarázhatók e jelenségek. E hiányosságokat már igen korán többen is felismerték és megpróbálták más irányokból közelíteni a témához. Munkáikban a kifogástalan matematikai pontosságot a folyamatok lényegére összpontosító leíró jelleg váltotta föl. Marx nyomdokain haladva egyes szerzők az akkoriban kialakuló óriástársaságok versenyt elfojtó és kizsákmányoló tevékenységét hangsúlyozták, mások a termelési folyamat különböző szakaszaiból próbálták a nemzetközi munkamegosztást magyarázni, míg megint mások különböző vállalat-specifikus előnyök meglétét hangsúlyozták. Nézzünk meg most közelebbről a transznacionális társaságok működését elemző elméletek közül néhányat.

Hobson és Hilferding elméleti műveinek tanulmányozása után Lenin *Az imperializmus mint a kapitalizmus legfelsőbb foka* című könyvében (Lenin [1980]) megkísérli összefoglalni mindazokat a jellegzetességeket, amelyek a századforduló óriásvállalatainak, kartelljeinek és trösztjeinek működését meghatározza. Arra a megállapításra jut, hogy a tizenkilencedik század kapitalizmusára olyannyira jellemző szabadkereskedelem egyre inkább visszaszorul és átadja helyét a monopolkapitalizmusnak, vagyis egy olyan rendszernek, melyben a piac méreteihez képest elhanyagolható méretű vállalatok helyett a piacot uraló, annak működését meghatározó monopóliumok jelentik a legfontosabb szereplőket. Természetesen a verseny nem szűnik meg, hanem együtt él a monopolista tendenciákkal. Mai megfogalmazásban az általa leírt helyzetet a monopolisztikus verseny jelzőjével lehetne illetni. A Lenin által imperializmusnak nevezett új szakasz öt legfontosabb ismérve a következő: monopolizáció; a banktőke és az ipari tőke összefonódásából kialakuló finánc-tőke és fináncoligarchia; az áruexport fontosságát felülmúlja a tőkeexporté; létrejönnek a világot maguk között felosztó kapitalista monopóliumok; végül az imperialista nagyhatalmak magát a világot is felosztják egymás között (Lenin [1980]: p. 502). A monopóliumok kialakulásának hátterében Lenin a



vállalatméretek rohamos növekedését, végső soron pedig a technológiai fejlődést látja, ennek részletes vizsgálatába azonban nem bocsátkozik.

A monopolizációs tendenciák fontosságát és a tőkekivitel jelentőségének növekedését természetesen mások is felismerték és műveikben megpróbálták egyrészt magyarázatot adni rá, másrészt pedig következtetéseket levonni belőle. A huszadik század egyik legkiemelkedőbb közgazdásza, Joseph A. Schumpeter, könyvében (**Schumpeter** [1961]) arra a következtetésre jut, hogy azok az egyensúlyi mechanizmusok, melyek a klasszikus közgazdaságtan gerincét képezik, nem tudnak magyarázatot adni a gazdasági fejlődés mibenlétére. A gazdaság körforgása tehát semmit sem mond a fejlődésről. Schumpeter szerint a növekedés kulcsa a vállalkozó személyében rejlik. Ő az, aki a rendelkezésére álló erőforrásokat másoknál hatékonyabban alkalmazva átmenetileg előnyhöz jut (monopóliumot hoz létre), ám az innováció fokozatos elterjedésével ez az előny később megszűnik és helyreáll az egészséges verseny. Mivel azonban ezek az újítások (melyek nem pusztán új technológiai vagy szervezeti megoldásokat jelentenek, hanem ezek gazdasági alkalmazását is) egyszerre több helyen, folyamatosan jelennek meg, a körforgás helyett egy spirálszerű, emelkedő pályára kerül a gazdaság. Az egész folyamat lényege a kreatív rombolás, melynek során a már elavult struktúrákat egyre újabbak váltják föl.

A transznacionális társaságokkal kapcsolatban az innovációs folyamat, valamint az innovációk terjedésének kérdése (mind technológiai, mind szervezeti értelemben) más kontextusban is megjelenik. Arthur és David például a neoklasszikus közgazdaságtan konstans hozadékot feltételező alaptételét elvetve a növekvő hozadéknak – elsősorban is a csúcstechnológiai szektorban tevékenykedő nagyvállalatok esetében – lényegesen realisztikusabb megközelítését helyezte vizsgálódása középpontjába. W. Brian Arthur egyik cikkében (**Arthur** [1989]) a vállalatok földrajzi elterjedését tanulmányozta és megállapította, hogy egyes kezdeti - gyakran véletlenszerű - feltételek a jelenség lefolyását alapvetően meghatározhatják. A kaliforniai Szilícium-völgy létrejöttében például az volt a döntő tényező, hogy egyes ottani egyetemekhez kapcsolódtak azok az úttörő személyek (majd később vállalataik), akik bábáskodtak az iparág születésénél. Később más vállalatok azért települtek oda, mert ezek az úttörők már ott tevékenykedtek, és ez komoly

előnyökkel kecsegtetett. Aztán egyre többen költöztek oda, és minél többen dolgoztak ott, annál vonzóbbá vált a hely. Arthur azonban arra is figyelmeztet, hogy a kiinduló feltételek esetlegessége miatt előrejelzésre ilyen problémák esetén gyakorlatilag nincs lehetőség, ez pedig elméleti korlátokat szab magának a közgazdasági elemzésnek is.

A történelem (gazdaságtörténet) fontosságát bizonyos struktúrák kialakulásában Paul A. David és munkatársai is hangsúlyozzák. Írásaikban (**David** [1985], **David – Wright** [1999] és **David – Foray** [2002]), melyek az új gazdaság sok fontos jelenségéről is számot adnak, rámutatnak arra, hogy a folyamatok elemzése során nem hagyhatjuk figyelmen kívül a korábbi állapotokat, mivel a gazdasági fejlődés ergodikus, azaz útfüggő jellegű. Elemzéseikben kiemelt fontosságot tulajdonítanak az információ és a tudás áramlásának, valamint annak a módnak, ahogy ez intézményesül.

Schumpeter termékenyítő hatású gondolatai és a biológia bizonyos eredményei egy egészen új irányzatot hívtak életre a közgazdaságtanon belül: az evolúciós közgazdaságtant. Nyilvánvaló, hogy itt nincs hely arra, hogy akár csak dióhéjban is összefoglaljuk e megközelítés lényegét, ehelyett inkább csak egyetlen művet említünk meg. Nelson és Winter könyve (**Nelson – Winter** [1982]) az innováció növekedésben betöltött szerepét vizsgálja. Megpróbálják ötvözni a neoklasszikus közgazdaságtan szemléletét a biológia és az új intézményi közgazdaságtan megközelítésével. Jóllehet valószínűségi modelljeikkel számottevően kiszélesítik a hagyományos közgazdaságtan mozgásterét, végső választ azonban ők sem tudnak adni a felmerülő problémákra.

Az innováció jelentőségét szinte valamennyi transznacionális társasággal vagy külföldi közvetlen befektetésekkel foglalkozó közgazdász felismerte. Az első olyan jelentős tanulmányt mely kimondottan ebben a témában íródott, és szakít a neoklasszikus közgazdaságtan számos feltevésével, Hymer jelentette meg (**Hymer** [1976]). Az ő nevéhez fűződik az a megközelítés, mely elveti azt a bevett nézetet, miszerint a vállalat egy fekete doboz, mely termelését úgy alakítja, hogy adott körülmények között (adott korlátok feltételezése mellett) profitja maximális legyen. Hymer úgy gondolta, hogy ez a leegyszerűsítő feltevés pontosan azt a különbséget

mossa el a vállalatok között, amely a sikeres vállalatot megkülönbözteti a sikertelentől. Ugyanígy a külföldi befektetések motivációiban is ezek a vállalat-specifikus értékek dominálnak, ezek jelentik azokat a versenyelőnyöket, amelyek az adott cég számára a nemzetközi terjeszkedést kívánatossá teszik. E megközelítésnél a versenyelőny általában valamilyen műszaki, technológiai újdonság alkalmazásából, ezen innovációk külpiacon való adaptálásából, illetve ezekhez kapcsolódóan specifikus termékek és szolgáltatások értékesítéséből, valamint hatékony marketingeszközök alkalmazásából származik (lásd: **Szanyi** [1997]).

Ugyancsak a műszaki fejlettségben rejlő különbségek képezték Vernon elméletének alapját is. Vernon egyik leggyakrabban idézett írásában (**Vernon** [1966]) az úgynevezett termékciklus-konceptió alapjait fektette le. A vállalatok nemzetközi terjeszkedésének fő mozgatórugója szerinte a specifikus technológiai előny, ezt használják ki a cégek, amikor külföldre telepítik a termelés egyes részeit. Úgy látja, hogy a termelés-kihelyezés időzítése és jellege a termékek életciklusával függ össze. Négy szakaszra bontja e ciklust: a bevezetés, a növekedés, az érettség és a visszaesés fázisára. Minden ciklusnak megvannak a maga sajátos termelési jellegzetességei, melyek különböző fejlettségű országok adottságainak felelnek meg. Míg a bevezetés szakaszában a magas kutatás-fejlesztési költségek és a fejlett technológia elengedhetetlenné teszi a legfejlettebb országok részvételét, később – ahogy tömegtermék lesz a kezdetben kis szériában gyártott cikkből – kevésbé fejlett országok is bekapcsolódhatnak a munkamegosztásba. Végül pedig az egész termelés kihelyeződik, ugyanakkor más területeken a folyamat kezdődik előlről. Vernon elmélete igazából a második világháború utáni korszakra adott jó jellemzést, mára azonban jócskán veszített magyarázóerejéből. Vernon maga ezt a hálózatosodás rohamos terjedésére, valamint arra a tényre vezeti vissza, hogy a befektetési döntésekben egyre inkább a humán tőke válik fontossá, megelőzve az olcsó munkaerő vonzerejét (**Vernon** [1979]). Ennek ellenére a harmadik részben visszatérünk a vernoni modell egy kissé módosított változatához és megvizsgáljuk, hogy az elmúlt évtizedek hardver iparágaira milyen mértékben alkalmazhatók tételei.

Többek között a komparatív előnyök klasszikus-neoklasszikus elméletéből és az előzőekben felsorolt megközelítések egyes eredményeiből kísérel meg Porter egy olyan új paradigmát felállítani, mely a lehető legteljesebb magyarázatát adja a

világgazdaság szereplői közt végbemenő szakosodásnak. Olyan tényezőket próbál feltárni, melyek kielégítő magyarázatot adnak a fejlettség- és versenyképességbeli eltérésekre, valamint útmutatóul szolgálnak a jövőre nézve is. Porter (**Porter** [1990]) szerint a hagyományos aggregátumokban való gondolkodást fel kell, hogy váltsa az iparági szemlélet, de be kell építeni a modellbe többek között a méretgazdaságossági előnyök megnyilvánulásait, a technológiai fejlettségben mutatkozó különbségeket, a húzóágazatok termékciklusainak különböző fázisait, de a transznacionális társaságok fokozódó térnyerését is. Porter elméletét – melyben a versenyelőnyök kimutatására koncentrálnak – kompetitív előnyök elméletének nevezi.

Egyetlen egy transznacionális társaságokról szóló könyv vagy dolgozat sem hagyhatja figyelmen kívül korunk egyik legnagyobb hatású szerzőjének – John H. Dunningnak - elméletét, melyre leggyakrabban eklektikus elméletként szoktak hivatkozni. Dunning (lásd például: **Dunning** [1993]) legnagyobb érdeme az, hogy megkísérli a felgyülemlett irodalomból kiemelni és szintetizálni mindazokat az elemeket, melyek szerinte nélkülözhetetlenek a transznacionális társaságok tevékenységének megértéséhez. Híres elméletében, mely az OLI-paradigma nevet viseli, a megszerezhető előnyöket három csoportba osztja: vannak a vállalat-specifikus (O mint Ownership), a befektetési helyhez kapcsolódó (L mint Location) és az úgynevezett internalizációs (I mint Internalization) előnyök. Az előnyök kihasználása érdekében a vállalatok több célból is eszközölhetnek külföldi közvetlen beruházásokat. Dunning szerint ezeket négy fő csoportba lehet sorolni (lásd: **Szanyi** [1997]: p. 496): egyrészt helyi erőforrásokat kiaknázó, másrészt piacorientált, harmadrészt hatékonyságnövelő, végül stratégiai előnyöket biztosító befektetések. Az amerikai transznacionális társaságok történetük során változó mértékben tartották e célokat szem előtt, melyek gyakran keveredtek is egymással, bár bizonyos trendek kimutathatók motivációk változásában.

A technológia terén megjelenő különbségek önmagukban nem mindig szolgáltatnak elégséges magyarázatot a transznacionális vállalatok terjeszkedésére, igen gyakran más okok is meghúzódnak a háttérben. Alfred D. Chandler és tanítványa Mira Wilkins a szervezeti struktúrákat állította vizsgálata középpontjába. Meg akarták magyarázni a különböző területek és iparágak kialakulásában, fejlődésében, valamint teljesítményében mutatkozó eltéréseket. Míg Chandler műveiben (például **Chandler**

[1977], [1990] és [1992b]) az iparági szervezetek kialakulásának és fejlődésének különböző nemzeti változatait hasonlította össze, addig Wilkins a transznacionális társaságok történetét dolgozta fel. Chandler felbecsülhetetlen érdeme az volt, hogy felhívta a figyelmet a szervezeti változások alapvető fontosságára. Adatok és tények sorát vonultatta fel annak bemutatására, hogy a századforduló környékén végbemenő változások miként játszottak közre az iparági struktúrák, a nagyvállalati stratégiák, a kormányok, a bankok, az állam és a vállalatok viszonyának, valamint a fejlődés fő irányának alakításában. Kimutatta, hogy egyrészt a multidivizionális szervezeti megoldások, a fizetett – professzionális – menedzserek egyre kiterjedtebb alkalmazása és a menedzseri hierarchiák kiépítése, másrészt pedig a kínálkozó méretgazdaságossági lehetőségek kíméletlen kihasználása hogyan tette az Egyesült Államokat a világ vezető gazdasági hatalmává megelőzve Nagy-Britanniát és Németországot. Rávilágított az iparágakban rejlő különbségek hosszú távú következményeire, olyan jellegzetességekre, melyek ma is jelen vannak a gazdaságban. A vállalatok nemzetközi terjeszkedését az előbb említett tényezőkből vezette le, ezek logikus következményeként. Ezen az úton indult el Wilkins is, mikor megpróbálta feltérképezni az amerikai transznacionális társaságok történetét. Kétkötetes műve (**Wilkins** [1970] és [1974]) olyan mély és alapos, hogy szinte nincs is olyan vonatkozása a társaságoknak, melyről ne szólna. A társaságok fontosabb történeti jellegzetességeinek bemutatásakor nagyban hagyatkozunk Wilkins műveire, így itt nem szólunk róluk részletesebben.

A transznacionális társaságok tevékenységéről számos magyar szerző tollából olvashatunk kiváló műveket. Mindenekelőtt Blahó András, Szentes Tamás, Simai Mihály és Gál Péter elemzéseit ajánljuk az olvasó figyelmébe, de jó áttekintést nyújt az irodalomról Szanyi Miklós (**Szanyi** [1997]) is. Míg Blahó többek között a transznacionális társaságok világgazdasági beágyazottságáról (**Blahó** [1980] és [2002]), valamint a transznacionális társaságok kormányokhoz fűződő kapcsolatáról (**Blahó** [1999]) ír, addig Simai több művében (például **Simai** [1962] és [1996]), valamint Gállal együtt írt két könyvében is (**Gál – Simai** [1994] és [2001]) átfogó elemzést nyújt a társaságok tevékenységének különböző aspektusairól. Végül – de nem utolsó sorban – Szentes rendkívül alapos, mély és átfogó művében (**Szentes** [1999]) a téma elméleti vonatkozásait járja körül.

## 5. FEJEZET: TÖRTÉNETI KITEKINTÉS

Az amerikai külföldi közvetlen befektetések története számos tanulsággal szolgál a transznacionális társaságok és a gyors technológiai fejlődés közötti összefüggések megvilágítására. A bevezetésben megfogalmazott célkitűzésünk szempontjából hasznosnak látszik megvizsgálni azokat a gazdaságtörténeti korszakokat, melyek sok tekintetben hoztak alapvetően újat mind az amerikai gazdaság, mind a társaságok számára. A transznacionális társaságok megjelenése óta – ami a tizenkilencedik század végére és a huszadik század elejére tehető – két ilyen termékeny időszak volt az amerikai gazdaságtörténetben, az egyik az úgynevezett második ipari forradalom kibontakozásától a húszas évek végéig tartott, míg a másik az ötvenes évek végétől az olajválságok kitöréséig, azaz a hetvenes évek elejéig. Ez utóbbit sokszor az amerikai gazdaság aranykorának is nevezik, mivel egy olyan hosszú fellendülést foglal magában, amelyhez hasonlóval csak a 90-es években találkozhattunk. A következőkben az amerikai közvetlen külföldi befektetések történetéből az említett két időszakot mutatjuk be, kiemelve a technológiai fejlődés sajátosságai és a transznacionális társaságok tevékenysége közti kölcsönhatásokat, megvizsgálva a társaságok amerikai gazdaságra gyakorolt hatásait, valamint a fejlődésből következő szervezeti változásokat.

### *A társaságok kialakulása és a második ipari forradalom*

Bár már a polgárháború előtt is voltak olyan jellegű külföldi beruházások, melyekre ráillik a mai értelemben vett „közvetlen” jelző, ezek főleg különböző kereskedők és egyének meglehetősen elszigetelt akciói voltak. A nagyobb méretű, tartósabb és hosszabb távú befektetések növekedéséhez két alapvető előfeltétel ekkoriban még hiányzott. Egyrészt a kommunikáció és a közlekedés nem volt elég fejlett ahhoz, hogy a nagy távolságokat könnyen áthidalhassák a terjeszkedő vállalatok, másrészt túlnyomó többségükben maguk a vállalatok sem álltak készen arra, hogy kilépjenek a nemzetközi porondra. Ehhez előbb országos méretűvé kellett válniuk és csak ezután gondolhattak a külföldi piacok meghódítására. A polgárháború utáni évtizedek mindkét területen döntő áttörést hoztak.

Ahhoz, hogy a technológiai fejlődés által lehetővé tett méretgazdaságossági előnyöket kihasználhassák, a vállalatok többségének nemcsak méretében, szervezetében, de piaci kapcsolatai alakításában is változásokat kellett végrehajtania. Folyamatos, nagy volumenű nyersanyagellátás nélkül például hiába építettek volna óriási üzemeket, a hatékonyság nem lett volna kielégítő. Addig tehát, amíg az áruszállításban nem következett be forradalmi változás és az állati-, emberi-, valamint szélenergia határozta meg a korlátokat, nem voltak meg a feltételei a modern vállalatóriások kialakulásának. Így a vasút és a távíró megjelenése előtti fél évszázad során hiába nőtt rendkívül gyorsan a kibocsátás, a tranzakciók és a vállalatok száma, az ipari tevékenységek dimenziója változatlan maradt. Mihelyt azonban a vasútvonalak és csatornák hálózata gyors ütemben kezdte behálózni az Egyesült Államok területét, lehetővé vált a vállalatok számára termékeik egyre távolibb helyeken való értékesítése. A vasút nemcsak korábban elképzelhetetlen mennyiségű áru gyors szállítására volt képes, hanem – ráadásul – nagy pontosságra is, ami az ipari folyamatok megtervezésénél elsődleges fontosságú. A távíró pedig – a történelemben először – gyakorlatilag azonnali kommunikációt tett lehetővé távoli helyek között. A helyi vagy regionális piacok megcélzása helyett (illetve után) sok vállalat számára megnyílt az egész ország. Előfordult ugyan, hogy a nemzeti terjeszkedés nem sokkal előzte meg a nemzetközi aspirációt (vagy épp egybeesett vele), legtöbbször azonban csak az országos üzleti hálózat kialakítása után kerülhetett sor további terjeszkedésre. Mindent egybevéve nagyrészt ezen utóbbi utat bejáró vállalatok váltak a modern értelemben vett közvetlen külföldi befektetőkké, készen arra, hogy új – immáron nemzetközi – piacok lehetőségeit is kihasználják.

A külföldi befektetések első nagyobb hullámát majdnem kizárólag piacszerzési motívumok ösztönözték, míg az olcsó külföldi nyersanyagok beszerzése és az ehhez kapcsolódó beruházások ekkoriban még sokkal kisebb méretűek voltak. Annak ellenére történt mindez, hogy az Egyesült Államok igen nagy és jelentős belső piaccal rendelkezett, viszont számos érc és ásvány nem volt megtalálható a területén. Mégis, az amerikaiak mindenek előtt otthon kezdtek hozzá az olaj, a réz, a vas, az ólom, az ezüst és a fa kitermeléséhez. A magyarázat nagy valószínűséggel a szükséges tőke volumenében és a külföldi politikai kockázat eltérő nagyságában keresendő. A külföldi marketing viszonylag kis mértékű beruházást igényelt, így az egyes piacokra

való bejutás nem volt túl kockázatos. Ugyanakkor a természeti erőforrások kitermeléséhez jelentős tőkeáramlásra lett volna szükség, ami akkoriban nehezen volt keresztülvihető, mivel az amerikai gazdaságban a gyors növekedés velejárójaként amúgy is nagy tőke- és munkaerőhiány mutatkozott. Ráadásul az iparcikkekhez kapcsolódó külföldi befektetések a világ legfejlettebb államai felé irányultak, ahol a politikai kockázat lényegesen kisebb volt, mint azokban a gyengén fejlett országokban, ahol bizonyos fontos nyersanyagok lelőhelyei voltak. Az a kevés számú beruházás pedig, ami 1890 előtt ilyen célzattal valósult meg, szinte kivétel nélkül környező országokba, Mexikóba, Kanadába és a Karib-térségbe irányult.

Az amerikaiak kezdeti sikereinek titka elsősorban eredetiségükben rejlett. Külföldi beruházásaik révén képesek voltak új termékeket és szolgáltatásokat nyújtani a fogyasztók számára, és a kereslethez való alkalmazkodás mellett egyre intenzívebben meg is kísérelték befolyásolni azt. A varrógépektől kezdve az elektromos cikkeken és az olajon át a biztosításokig egyre agresszívabb, ugyanakkor egyre kreatívabb marketing-stratégiájuk segítségével előnyre tettek szert, amit aztán kíméletlenül ki is használtak. A külföldi piacokra való betörés során termékeik és szolgáltatásaik mellett eljárásokat, know-how-t, szabadalmakat és korszerű gépeket exportáltak, valamint azt a fajta bizalmat módszereikben és gyártmányaikban, ami nélkül aligha váltak volna ennyire sikeressé. A külföldre áramló tőke ezzel együtt ekkoriban még meglehetősen csekély volt. A felmerülő további tőkeszükségletet a külföldi leányvállalatok belső felhalmozásaikból is meg tudták oldani, azaz nem volt szükség további jelentős beruházásokra (**Wilkins** [1970]).

A befektetések hajtóereje sok esetben nem különbözött a belföldi befektetések mögött meghúzódó indítékoktól. A szállítási- és raktározási költségek csökkentése, megfelelő szolgáltatási háttér nyújtása, romlandó termékek utaztatástól való megkímélése mind olyan tényezők voltak, melyek belföldi beruházásoknál éppúgy megjelentek, mint külföldiekénél. Az olcsóbb külföldi munkaerő vonzereje is megfeleltethető az USA-ban meglévő regionális különbségek kihasználásának. Végül a külföldi felvásárlások és a fúziók motivációi sem sokban tértek el a belföldiekétől. Voltak ugyanakkor olyan jellegzetességek is, amelyek kizárólag a külföldi beruházásokhoz kapcsolódtak. Jóllehet az amerikai kormány döntései ekkoriban alig befolyásolták a vállalatok döntéseit, a külföldi kormányok politikái sokszor



meghatározók voltak. A vámok gyakran olyan magasak voltak, hogy másképp nem is lehetett volna bejutni az adott országok piacaira, csak ha kihelyezik a termelést. Kanadában a büntetővámok rendszere minden befektetőt arra ösztönzött, hogy helyben dolgozza fel a nyersanyagokat, mindenekelőtt a nyersolajat. A szabadalmak széleskörű alkalmazásától vezérelve a német kormány előírta bizonyos ipari üzemek létesítését. De nemcsak a kormányok magatartása befolyásolta a külföldi befektetéseket. Gyakran maguk a részvényesek is „nemzeti érzésre”, jobb nyersanyagellátásra vagy könnyebb finanszírozhatóságra hivatkoztak a külföldre település mellett való érvelés során (Wilkins [1970]).

1. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1897-ben (millió USD, könyv szerinti érték)

Országok, régiók	Összesen	Feldolgozó- ipar	Disztribúció	Olaj ipar (1)	Bányászat (2)	Mezőgaz- daság	Szolgál- tatások (3)
Európa	131	35	25	55	-	-	10
Kanada	160	55	10	6	55	18	15
Mexikó	200	-	2	1	68	12	117
Kuba és az Antillák	49	3	4	2	3	34	2
Közép-Amerika	21	-	-	-	2	4	16
Dél-Amerika	38	-	10	5	6	9	6
Ázsia	23	-	6	14	-	-	-
Óceánia	2	1	-	-	-	-	-
Egyéb	11	-	-	1	-	-	-
<b>Összesen</b>	<b>635</b>	<b>94</b>	<b>57</b>	<b>85</b>	<b>134</b>	<b>77</b>	<b>166</b>

(1) Beleértve a kitermelést, a fínomítást és a disztribúciót is.

(2) Bányászat és olvasztás.

(3) Beleértve a vasutat is.

Forrás: Wilkins (1974), p. 110.

Akárhogy is, az 1890-es évekre megindult az amerikai tőke külföldre áramlása, főleg új piacok meghódításának szándékával. A befektetések jórészt azokból a forrásokból nőttek tovább, melyek a termelés és a disztribúció során helyben keletkeztek. Sajátos módon pont ezekben az évtizedekben, amikor rengeteg külföldi tőke érkezett az USA-ba, hogy új vasutakat és bányákat hozzon létre, kezdődött meg az amerikai tőke külföldre áramlása is. Míg azonban a külföldi befektetések jó része portfólió jellegű volt, addig az amerikaiak inkább a közvetlen beruházásokat preferálták.

1893 és 1897 között egy viszonylag komolyabb recesszió sújtotta az amerikai gazdaságot, ami két szempontból is fontos következményekkel bírt. Egyrészt a hazai kereslet megcsappanása miatt nagy eladatlan árukészletek halmozódtak fel, amelyektől a legkönnyebben külföldi piacokon lehetett megszabadulni: ennek

következtében nőtt az export. Az export növelése azonban további külföldi befektetésekre ösztönözte a vállalatokat, hiszen sokasodtak a feladatok, a piacokat pedig nemcsak hogy meg kellett tartani, de lehetőleg növelni is kellett részesedésüket. Másrészt a visszaesés némileg átalakította a vállalati struktúrát. Sok vállalat csődbe ment, sokat pedig a kedvezőtlen körülmények (tartósan alacsony árak) hatására felvásároltak mások. A századforduló gyorsan emelkedő részvényárai, valamint az izmosodó nagybankok fokozódó szerepvállalása megkönnyítette a nagy részvénytársaságok felvásárlási törekvéseit, amelyek segítségével még erősebb pozíciókat szerezhettek a piacon és megszabadulhattak azoktól is, akik túléltek a depressziót.

Az egyesülések és felvásárlások révén való növekedés igen népszerűvé vált a tizenkilencedik század utolsó két évtizedében. Akár az árak vagy a kibocsátás stabilizálása volt a cél, akár a centralizáció és a racionalizáció (mint a Standard Oil esetében), igen gyakran fordultak ehhez az eszközhöz. Bár három nagyobb egyesülési hullám is lezajlott abban az időben, közülük minden bizonnyal az 1897-ben kezdődő harmadik volt a legnagyobb és a legjelentősebb. Kialakulásában közrejátszott egyrészt az 1890-es Sherman Act, ami betiltotta a kartelleket, az összejátszást, titkos megegyezéseket és más versenyt korlátozó megállapodásokat (az államok pedig egyre határozottabban tartatták be a törvény betűjét), de a négy éves depresszió egyébként is egyre törékenyebbé tett minden korábbi megegyezést. Másrészt a meginduló konjunktúra és a részvényárfolyamok gyors emelkedése lehetővé tette új pénzügyi műveletek (köztük a részvéncsere) egyre kiterjedtebb alkalmazását. Az egyesülési és felvásárlási hullám 1899 és 1902 között érte el tetőpontját. E hatalmas hullám során reálgazdasági és papírgazdasági megfontolások egyaránt fontos szerephez jutottak. A piaci részesedés megtartása és növelése érdekében a meglévő kereskedelmi társaságokat (melyek tulajdonképpen kartellekként működtek) holding-társaságokká alakították, vagy pedig önálló vállalatokat egyesítettek egyetlen óriásvállalattá. Ugyanakkor sokszor a különböző részvény-kibocsátásokból és ezek piaci bevezetéséből próbáltak jelentős profitokat húzni nemcsak az érdekelt vállalatok, de a tranzakciók lebonyolítására felkért pénzügyi cégek is. Rendkívül érdekes az a körülmény is, hogy – akárcsak az 1990-es évek végén – az ügyletek többsége részvéncsere formájában zajlott le. Az egyesülési és felvásárlási hullám

eredményképpen az első világháború kitöréséig többségükben a holding-társaságok is áadták helyüket a hatalmas, centralizált vállalatóriásoknak, melyek Amerika szimbólumává váltak. A tőkepiacok megerősödése tehát megszüntette a korábbi évtizedek kínzó tőkehiányát és – amint láttuk – lehetővé tette óriási társaságok kialakulását. A fejlemények azonban nem álltak meg az országhatáron: a századforduló hatalmas fúziós hullámának fő nyertesei között találjuk azokat a cégeket is, melyek elsőként fedezték fel a külföldi piacokat. E megerősödött vállalatok tovább növelték külföldi befektetéseiket, aminek következtében a történelemben először az USA nettó tőkeexportőrré vált.

Bár a Sherman Act elvben tiltotta a versenyt korlátozó együttműködést más országokkal, a gyakorlatban sohasem szereztek érvényt ennek. Mivel pedig nemzetközi törvények nem vonatkoztak ilyen jellegű megállapodásokra, egyre-másra jöttek létre megegyezések elsősorban amerikai és európai vállalatok között. A megállapodásoknak három jól megkülönböztethető szintje volt. Az első esetben független vállalatok között jött létre, azonban ezek nem bizonyultak időtállóknak. Tartósabb volt az együttműködés olyan külföldi partnerekkel, amelyek licencek révén kapcsolódtak amerikai vállalatokhoz. Végül a legszorosabb kapcsolat természetesen a külföldi leányvállalatok vonatkozásában alakult ki, sokszor időbeli korlátozások nélkül. 100 százalékos amerikai tulajdonú leányvállalatok az olaj-, az alumínium-, a dohány-, az elektromos- és az autóiparban, valamint az irodagép- és műtrágyagyártás, valamint a mezőgazdasági gépgyártás területén voltak.

1914-re amerikai vállalkozók és amerikai vállalatok – túllépve a nemzeti határokon – jelentős beruházásokat hajtottak végre külföldön. Befektetési indokaik között megtalálhatjuk mind a hazai körülmények megváltozását (növekvő vállalatméretek egyesülések és felvásárlások révén, rohamosan fejlődő tőkepiac, gyors technológiai fejlődés, módosult törvényi szabályozások), mind pedig a külföld által nyújtott lehetőségeket (új, hatalmas piacok vonzereje, fontos nyersanyagok és ásványkincsek). Bár néhány területen (leginkább a Karib-térségben) az amerikai kormány különböző intézkedései és akciói is szerepet játszottak, ezek hatása legtöbbször csekély volt. Már ebben az időszakban kialakultak olyan stratégiák, melyek a célországok különböző iparági struktúrája, kormányzati hozzáállása és intézkedései függvényében próbálták a vállalatok céljait megvalósítani. Gyakorta

alkalmazkodtak a nemzeti kartellekhez, béreltek fel helyi képviselőket, sőt igazgatókat is. Sok vállalat már külföldi terjeszkedésének kezdetétől fogva ezt a gyakorlatot folytatta. Ugyanakkor voltak olyan vállalatok is (elsősorban azok, amelyek tevékenységüket a környező területeken vagy más, kevésbé fejlett országokban fejtették ki), amelyek idegen testként ékelődtek be az adott országok gazdaságába, hazai módszereket és technikákat alkalmazva mintegy csupán kiterjesztették tevékenységüket a határokon túlra. Bár egyre jelentősebb beruházásokra került sor az élelmiszer- és a textiliparban, a könnyűiparnál sokkal fontosabb volt a növekedés a technológiai fejlődés élvonalához tartozó területeken, mint például az elektromos-iparágban, a kommunikációban, az autógyártásban vagy a vegyiparban. Az elektromosság felhasználásában a General Electric és a Westinghouse, a telefonhálózatok kialakításában, a telefonkészülékek és -központok gyártásában az American Telephone & Telegraph Company (AT&T) leányvállalata, az International Western Electric, valamint az International Telephone & Telegraph (ITT) játszott vezető szerepet. Mindent összevéve az évtized végére az elektromos iparban szerte a világon igen nagy befolyást gyakoroltak az amerikai cégek. Európán kívül Kanadában (az iparág kibocsátásának 68 százaléka kapcsolódott hozzájuk), Japánban, Kínában, Ausztráliában és Latin-Amerikában is jelen voltak és nagyban hozzájárultak a legfejlettebb technológiák gyors elterjedéséhez. A hűtőszekrények, porszívók és más elektromos cikkek külföldi piacain is jelentős volt az amerikai jelenlét (**Wilkins** [1970]).

Az autóiparban a 20-as évek végére mind a három vezető autógyár (a Ford, a General Motors és a Chrysler) igazi transznacionális társasággá alakult. A Ford által bevezetett futószalagos termelés forradalmasította az autógyártást és e forradalom fő haszonélvezői elsősorban az amerikai cégek voltak. A viharos terjeszkedés következtében mind Európában (igaz a helyi vállalatok, mint például a Morris, Austin, Citroen, Renault stb. mellett) mind Kanadában (ahol részesedésük meghaladta a 80 százalékot) igen jelentőssé váltak. Ott pedig, ahol nem létezett helyi autóipar, az amerikai befolyás óriásivá vált (mint például Japánban). Az autógyárakat követték a gumi- és egyéb alkatrészgyárak is. A Goodyear, a U.S. Rubber és a Firestone képviselte a legnagyobb erőt ezeken a területeken. A gépgyártásban olyan vállalatok fémjelezték e dinamikus korszakot, mint a Singer, az Otis, az American

Radiator, az American Harvester, az IBM és a Remington. A jelentős piaci részesedés eléréséhez hozzájárult a jól átgondolt marketing-stratégia is. Sokkal komolyabb vetélytársakkal kellett szembenézniük az amerikai vegyipari cégeknek. Olyan óriások, mint az Imperial Chemical Industries vagy az I.G. Farben az iparág meghatározó cége volt már évtizedek óta. A Du Pont, a Union Carbide és az Allied Chemical – bár befektetett külföldön – stratégiája arra irányult, hogy legalább az amerikai piacon megőrizze pozícióját. Ennek érdekében inkább lemondtak az európai terjeszkedésről és megállapodásokat kötöttek kontinentális vetélytársaikkal. A külföldi befektetések ráadásul igen gyakran nem piac-, hanem erőforrásszerző célzattal valósultak meg, amiről a következő részben esik majd szó. A gyógyszeriparban is megmaradt a német társaságok fölénye: amerikai cégek legtöbbször együttműködési megállapodásokat kötöttek velük, melyekben bizonyos profitok átengedése fejében új kutatási eredményekhez és új gyártási technológiákhoz jutottak. A kozmetikumok területén az európai eladásokat tekintve jobban álltak az amerikai vállalatok: a Colgate-Palmolive, a Pond's és a Procter & Gamble ismert márkák voltak a nők körében. Hasonlóképp gyorsan terjeszkedett az Eastman-Kodak is, filmjei és kamerái gyártásával és értékesítésével gyakorlatilag behálózta az akkori fejlett világot (**Wilkins** [1974]).

A piacorientált közvetlen külföldi befektetések közül valószínűleg az olajtársaságokéi voltak a legjelentősebbek. A Jersey Standard – az akkori világ legnagyobb olajóriása – már igen régóta bírt külföldi érdekeltségekkel. A 20-as évekre hatalmas birodalmat épített ki, mely Európára, Kanadára és Latin-Amerikára terjedt ki. Az ázsiai, afrikai és óceániai érdekeltségek a Standard Oil 1911-es feldarabolása következtében más utódvállalatok kezébe kerültek. Európában az amerikai befolyás igen nagy volt. A marketing és a finomítás területén (ami felölelte a két messze legfontosabb tevékenységi kört) ekkoriban 17 ezren dolgoztak amerikai olajcégeknél. A két legfontosabb vetélytárs a Royal Dutch-Shell és az Anglo-Persian volt, de az amerikaiak piaci részesedése mindvégig magas maradt. A világ három legnagyobb társasága biztosította Amerikán kívül a finomított olaj felét. Ebből a Jersey Standard 23 százalékkal, a Royal Dutch-Shell 16 százalékkal, az Anglo-Persian pedig 11,5 százalékkal vette ki a részét. 6,5 százalékot orosz finomítók állítottak elő, míg a fennmaradó rész kisebb (de főleg amerikai) társaságokhoz

kapcsolódott. A 20-as évek során a három nagy egyszerre tanúsított kompetitív és kooperatív magatartást. 1929-re amerikai olajtársaságok 231 millió dolláros tőkeállománnyal rendelkeztek Európában és 55 millióval Kanadában. Latin-Amerikában ugyanez az érték 79 millió, Ázsiában és Afrikában pedig 87 millió dollár volt (ebből 48 millió Kínában). Ausztráliában és Új-Zélandon pedig 69 millió. Ekkoriban a világ fő olajexportőrei sorrendben a következő országok voltak: Egyesült Államok, Venezuela, Szovjetunió, Mexikó, Irán, Holland Kelet-India, Románia, Kolumbia, Peru és Argentína. Ezek közül a Szovjetuniót és Iránt kivéve mindenhol voltak amerikai érdekeltségek. Az olaj iránti kereslet azonban igen sok helyen konfliktust idézett elő a társaságok és a helyi kormányok között, ami az évtized végére lefékezte a gyors növekedést.

Az amerikai közvetlen külföldi befektetések növekedése a 20-as években több olyan jellegzetességet is bírt, ami túlmutat a pusztán mennyiségi gyarapodáson. Egyrészt egyre több országba ruháztak be, másrészt a már megismert országokban egyre több egységet telepítettek. Harmadrészt a késztermékek aránya nőtt a külföldön előállított javakon belül, negyedrészt a külföldi egységek egyre inkább integrálódtak az anyavállalatok nemzetközi struktúrájába, végül pedig világviszonylatban is erőteljesen nőtt a diverzifikáció. Ugyancsak a 20-as években terjedtek el a valódi transznacionális társaságok, melyek már nemcsak egy külföldi országban bírtak érdekeltséggel, hanem többben is. Gyakran a leányvállalatok önállósága odáig terjedt, hogy maguk eszközöltek további külföldi befektetéseket. Ebben az időszakban vált az is megszokottá, hogy egyes vállalatok mind piac-, mind pedig nyersanyagszerzési céllal fektessenek be. 1914-ben még mindössze 19 ilyen társaság létezett, 1919-ben már 50. Ezek közül is kiemelkednek az olajtársaságok: háromról tizenkettőre nőtt számuk, jól jelezvén az olajipari társaságok nyersanyag iránti fokozott igényét. A 20-as évek végére már kialakult egyes amerikai társaságoknál a mai értelemben vett komplex transznacionális struktúra adminisztratív szinten és a marketingben. E vállalatok azután különböző külföldi tevékenységük során gyakran ötvözték a horizontális és vertikális integrációt, valamint a diverzifikációt (**Chandler** [1977]).

1929-re az amerikai társaságok külföldi tevékenysége kiterjedt és meglehetősen komplexszé vált. A növekedés következtében az addigi európai monopólium sok helyen megszűnt. Kanadától Latin-Amerikáig az amerikaiak átvették a vezető

szerepet. Bár 1929-re az amerikai közvetlen külföldi befektetések GDP-hez viszonyított aránya nem változott 1914-hez képest, tekintve az időszak robbanásszerű belföldi növekedését ez igen jó eredménynek mondható. Sőt, úgy is fogalmazhatnánk, hogy a külföldi üzletek lépést tartottak Amerika lélegzetelállító hazai teljesítményével.

2. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1929-ben (millió USD, könyv szerinti érték)

Országok, régiók	Összesen	Feldolgozó- ipar	Disztribúció	Olajipar (1)	Bányászat (2)	Mezőgaz- daság	Szolgál- tatások (3)
Európa	1340	637	133	239	37	-	138
Kanada	1657	820	38	55	318	30	318
Mexikó	709	6	9	206	248	58	172
Kuba és az Antillák	1026	47	15	62	18	652	189
Közép-Amerika	251	7	1	4	8	130	97
Dél-Amerika	1720	170	94	512	528	44	348
Ázsia	446	77	34	151	10	63	71
Afrika	117	7	16	32	54	8	2
Óceánia	162	50	22	81	6	-	-
<b>Összesen</b>	<b>7553</b>	<b>1821</b>	<b>362</b>	<b>1341</b>	<b>1227</b>	<b>986</b>	<b>1334</b>

(1) Beleértve a kitermelést, a finomítást és a disztribúciót is.

(2) Bányászat és olvasztás.

(3) Beleértve a vasútát is.

Forrás: Wilkins (1974), pp. 182-183.

### Az aranykor

A második világháború utáni első évtizedben az amerikai társaságok jelentős külföldi befektetéseket hajtottak végre. Az első évek bizonytalanságát gyorsan felváltotta a gyors terjeszkedés. A koreai háború (amely gazdaságilag kevésbé fontos területen zajlott) – ha lehet – még jobban táplálta a konjunktúrát. A nyersanyagok iránti igény nem múlt el a második világháborúval, sőt, a hidegháború csak fokozta azokat. A legfontosabb nyersanyag – az olaj – kereslete pedig robbanásszerűen emelkedett. De még ennél is jelentősebb volt a feldolgozóipari termékek fogyasztásának bővülése (elsősorban Európában). Nem meglepő tehát, hogy az amerikai társaságok jelentős beruházásokat hajtottak végre ezen a területen is. A befektetéseket az sem hátráltatta, hogy Kelet-Európában és Kínában államosították a korábbi vagyionokat, hiszen a kétpólusú világ immáron realitássá vált. Az Egyesült Államok helyzete rendkívül megerősödött és úgy tűnt, egy új aranykor veszi kezdetét.

1955 és 1970 között az amerikai gazdaság dinamikusan bővült. A 60-as évek a prosperitás évei voltak: a vállalatok nőttek, termékeiket és tevékenységi körüket egyaránt diverzifikálták. Az egyesülések száma és értéke folyamatosan új csúcsokat ért el. Sok vállalat konglomerátummá vált, egyszerre kínálva különböző jellegű – egymáshoz nem kapcsolódó – termékeket. Hatalmas összegeket fordítottak kutatás-fejlesztésre mind a társaságok, mind a kormány. A hidegháború – majd később a Vietnámi Háború – miatt a védelmi kiadások végig igen magasak maradtak, a vállalatok pedig jócskán profitáltak ebből. A technológiai fejlődés nagyon gyors volt, elsősorban az elektronika (megjelentek az első számítógépek) és a vegyipar (beleértve a gyógyszeripart is) területén. Az atomenergia- és az űrkutatás pedig minden eddiginél fontosabbá vált. Nőtt a részvényesek száma, új pénzügyi közvetítő intézmények jelentek meg, mint például a befektetési alapok. A hatalmas társaságok számára a menedzsmenttel kapcsolatos kérdések alapvető jelentőséggel bírtak. A tervezés alapjaitól kezdve a szervezésen, motiváción, ellenőrzésen, rendszerelemzésen, operáció-kutatáson át a pénzügyi tervezésig az amerikai vállalatok vezetői professzionálisabbakká váltak. Az 50-es évek végén és a 60-as évek folyamán gyors változások mentek végbe a szállításban és a kommunikációban is. 1958-ban szelte át az Atlanti-óceánt először sugárhajtású kereskedelmi repülőgép. Az új technikai megoldás összeszűkítette a világot. A telex a kommunikációban jelentett új és nagyon hasznos megoldást. Az emberek (köztük a vezető menedzserek) számára pedig az új eszköz, a televízió mutatott be távoli országokat és kultúrákat.

Az amerikai kormány fokozott elkötelezettséget vállalt a nemzeti vállalatok külföldi szerepvállalásának előmozdításában. Már az első világháború után történtek ilyen lépések és ezek fő célja a következő volt: az export növelése, ellenőrzés megszerzése a fontosabb nyersanyag-lelőhelyek fölött, egyes külföldi monopóliumok megtörése, valamint az USA külföldi stratégiai pozíciójának javítása. A második világháború után a kormányzat üdvözölt minden külföldi befektetést, elsősorban is az európaiakat, majd az 50-es évek elejétől a kevésbé fejlett országokba irányulókat. Az a szemlélet pedig, hogy az amerikai vállalatok – a fejlett technológia kiáramlásának megakadályozása érdekében – ne fektessenek be külföldön a feldolgozóiparba, a 40-es évek végére megváltozott. A Truman-adminisztráció úgy gondolta, valódi fejlődés csak egy prosperáló világban képzelhető el, ezért az amerikai társaságok jól teszik, ha



tőkét, technológiát és menedzsment technikákat visznek külföldre, hogy elősegítsék az ottani gazdasági növekedést. Ez a váltás fontos fordulópontot jelentett az amerikai politikában.

Öt évtől (1956-59 és 1961) eltekintve az 50-es és 60-as évek folyamán a feldolgozóipari külföldi befektetések minden más ágazatot megelőzték az összes külföldi beruházások között. Ez a helyzet nem volt új, hiszen már a 20-as évek folyamán túlhaladta a bányászatot, ami 1914-ben és 19-ben vezető szerepet töltött be. Más ágazatok vállalatai már eddig is fektettek be a feldolgozóiparba, mint például a mezőgazdasági és bányászati vállalatok, a közszolgáltatásokban érdekelt cégek, valamint az olajtársaságok (egyes vegyipari termékek előállítása érdekében). E befektetések mind növelték a feldolgozóipar részesedését, ám a vizsgált években már főleg feldolgozóipari vállalatok hajtottak végre piacorientált befektetéseket. A beruházott összegek nagysága és a megtermelt javak mennyisége mellett azonban más, új fejlemények is mutatkoztak. Az 50-es és 60-as évek amerikai befektetői a külföldi feldolgozóiparban nagyon hasonlítottak a korábbi évtizedek vállalataihoz. Technológiai előnyt élveztek, egyedi termékekkel léptek ki a piacra, iparágukban otthon is vezető pozícióban voltak, végül jelentős múlttal rendelkeztek külföldön. A technológiai fejlődés élvonalába tartozó iparágak közül néhány változatlan maradt. Így például az amerikai elektromos ipar (természetesen időközben jócskán átalakulva) úgy az 1880-as, mint az 1960-as években világelső volt. Ugyanígy az irodai felszerelések iparága (a korai pénztárgépektől a 60-as évek számítógépeiig) is amerikai fölényt mutatott. Számos iparágban azonban csak a háború után jelentkezett az amerikai elsőség. A vegyiparban egyre hangsúlyosabbá vált a kutatás-fejlesztés, a háborús konfliktus és a kemény trösztellenes intézkedések pedig elszakították az amerikaiakat a német és brit vegyiparhoz kapcsoló szálakat, ami végül is egy új – nagyon is versenyképes – amerikai ágazatot teremtett meg. Ugyanakkor a technológiailag igen fejlett repülőgépgyártás ekkoriban még nem nagyon terjeszkedett külföldön. Az tehát, hogy egy iparág technológiailag fejlett, önmagában még nem volt elégséges ahhoz, hogy gyors külföldi terjeszkedést lehessen prognosztizálni, ám előbb-utóbb (az export-lehetőségek kimerülésével) mindenképpen sor került számottevő közvetlen külföldi befektetésekre (**Wilkins** [1974]).

Hatalmas növekedést mutatnak ebben az időszakban az amerikai autóipar külföldi tevékenységei is. A feldolgozóipari ágazatok közül a közlekedési eszközök (főleg gépkocsik) gyártása vezető helyet vívott ki magának. Ezek a társaságok is technológiai fölényrel rendelkeztek vetélytársaikkal szemben. Már kezdetben kiviláglott, hogy a tömegesen előállított olcsó autóknak nagy a piaca. Kezdetben export révén, majd disztribúciós hálózat kiépítésével, végül pedig gyárak kitelepítésével hatoltak be külföldi piacokra. 1957-re az Egyesült Államok nettó autóimportőrré vált, ami addig soha nem fordult még elő, a befektetések azonban továbbra is dinamikusan bővültek, jóllehet technológiai áttörés nem következett be ebben az iparágban. A piaci pozíciók megerősítése – de legalábbis fenntartása – parancsoló követelményt állított a társaságok elé.

Összefoglalva a fentieket, a vezető feldolgozóipari társaságok, akik az 50-es évek végén és a 60-as években külföldön befektettek, mindannyian technológiai előnyt élveztek (ami részben az időszak hatalmas kutatás-fejlesztési kiadásainak volt köszönhető), egyedi termékekkel jelentek meg, iparágukban otthon vezető szerepet töltöttek be és a legtöbb esetben már hosszú időre visszanyúló külföldi pozícióval bírtak. E tulajdonságok közül – a tapasztalatok fényében – legalább kettő megléte volt szükséges ahhoz, hogy jelentős külföldi befektetéseket hajthassanak végre. A külföldi leányvállalatok eladásai iparáguk sorrendjében a következőképpen alakult a 60-as években: közlekedési eszközök (elsősorban autók-) gyártása, vegyipar, gépipar, élelmiszeripar, elektromos gépek gyártása, végül pedig a fémfeldolgozó-ipar (Wilkins [1974]).

Az okok, amelyek a 60-as évek vállalatait arra ösztönözték, hogy külföldön fektessenek be a feldolgozóiparba, nem sokban különböztek az évtizedekkel azelőttiektől. A társaságok alapvető igénye a növekedés. Egyre újabb és újabb piacokra próbálnak betörni, azonban ahhoz, hogy megtartsák pozícióikat, folyamatos befektetésekre van szükség. A részesedéseket pusztán exporttal lehetetlen fenntartani. A motivációk között egyaránt megtalálhatók a defenzív és az agresszív ösztönzők. A 60-as években sem volt ez másként. Akárcsak a tizenkilencedik században, sok befektetés mögött húzódott meg az új piacokra való betörés igénye, amit a termékek és szolgáltatások, a menedzsment-technikák és a technológia felsőbbrendűségébe vetett hit táplált. A befektetések jellegzetességei azonban nem

sokban változtak a korábbi évtizedekhez képest. Új – úgynevezett zöldmezős – beruházások éppúgy megtalálhatók voltak, mint külföldi cégek felvásárlásai. A 60-as években az USA-ban újabb egyesülési hullámra került sor (a századforduló és a 20-as évek után), ami felgyorsította ezeket az akciókat külföldön is, így a közvetlen külföldi befektetések egyre gyakoribb formájává váltak a felvásárlások.

A változások nem kerültek el a társaságok szervezeti felépítését sem. A külföldi tevékenységek kezdetektől a vállalatok bizonyos erőforrásokat ezen tevékenységek menedzselésére fordítottak. Ezekből aztán kialakultak a nemzetközi osztályok, ami a legelterjedtebb megoldás volt a hatvanas évekig. A második világháború után egyre több vállalat terjesztette ki tevékenységét külföldre, a legnagyobbaknál azonban a korábbi struktúra már nem tudta megfelelően betölteni szerepét. Több októl vezéreltetve (ezek közül kiemelkedik a növekedés és a diverzifikáció) számos feldolgozóipari társaság a nemzetközi osztály helyett az egész vállalatra kiterjedő globális szervezeti struktúrát honosított meg. Bizonyos cégeknél a különböző termékekkel kapcsolatos osztályok felelősségét kiterjesztették a nemzetközi ügyekre is, ahol a különböző regionális szakértők tanácsadói feladatot láttak el. Máshol egyes külföldi leányvállalatok egyenlő státuszt kaptak a belföldi működési egységekkel. Az átszervezés tehát hol termékcsoportok szerint, hol pedig regionális alapon ment végbe, de volt olyan vállalat is mely a két megoldást ötvözve rácsszerű struktúrát hozott létre. Általánosságban a felső vezetők minden addiginál nagyobb önállóságot és felelősséget kaptak a nemzetközi ügyek intézésében. A régi nemzetközi osztály tehát, ami elkülönítette a külföldi tevékenységet a hazaitól, átadta helyét egy komplexebb globális szemléletű, multidivizionális struktúrának. A fejlett országokban – elsődlegesen is Európában – az amerikai feldolgozóipari vállalatok integráltabbakká, tevékenységük pedig diverzifikáltabbá vált. Már nem csak egyes üzemek tartoztak hozzájuk, hanem más egységek is (például kutató-laboratóriumok) (**Chandler** [1992b]).

A feldolgozóipari befektetések mögött csak alig maradtak el a külföldi olajiparba investált összegek. Ágazati összehasonlításban az iparág az 1914-es negyediktől a 60-as évekre a második helyre jött fel (1956 és 59 között, valamint 1961-ben pedig első volt). A növekedés még figyelemreméltóbb, ha meggondoljuk, hogy itt jóval kevesebb társaság volt érdekelt, mint a feldolgozóiparban. Ez viszont azzal is együtt

járt, hogy külföldön az amerikai cégeknek sokkal kevesebb szintén amerikai vállalattal kellett versenyezniük. Az ekkoriban terjeszkedő cégek szerkezete sokban hasonlított a korábbi évekéhez. A legnagyobb szerepet most is az óriástársaságok játszották, ám kisebb vállalatok is – jóval gyakrabban, mint korábban – készek voltak külföldre menni. Korábban a terjeszkedés célja elsősorban a piacszerzés volt, olyan piacoké, ahol egyedi termékeiket értékesíthették a vállalatok. Erre az időre azonban az amerikaiak technológiai fölénye megszűnt. Voltak ugyan innovációk a finomításban, a szállításban, a termelésben és a feltérési technikákban, ezek összessége azonban nem volt forradalmi jelentőségű. Ehelyett inkább a már megszerzett piacok megtartása vált elsőrendű fontosságú céllá. A már meglévő hálózatokra épített a társaságok többsége, míg a kisebbek megjelenése egészséges versenyt indukált.

3. táblázat: Amerikai külföldi közvetlen befektetések, 1970-ben (milliárd USD, könyv szerinti érték)

Országok, régiók	Összesen	Feldolgozó- ipar	Olajipar (1)	Kereskedelem	Bányászat (2)	Közszolgá- latások (3)
Európa	24,52	13,71	5,47	2,79	0,08	0,11
Kanada	22,79	10,06	4,81	1,32	2,99	0,68
Latin-Amerika	14,76	4,62	3,94	1,54	2,07	0,61
Ázsia	5,56	1,52	3,02	0,46	0,09	0,14
Afrika	3,48	0,54	2,09	0,21	0,45	0,01
Óceánia	3,49	1,81	0,74	0,23	0,49	0,01
<b>Összesen</b>	<b>78,18</b>	<b>32,26</b>	<b>21,71</b>	<b>6,55</b>	<b>6,17</b>	<b>2,87</b>

(1) Beleértve a kitermelést, a finomítást és a disztribúciót is.

(2) Bányászat és olvasztás.

(3) Szállítással együtt

Forrás: Wilkins (1974), p. 330.

A nyugati világban a folyamatosan bővülő kereslet oda vezetett, hogy az olaj a legfontosabb energiahordozóvá vált, megelőzve a szenet. A nagy társaságok hatalmas összegeket fektettek be a marketinghálózat kiszélesítésére, de új finomítók is épültek a felvevő-piacokon. Új finomítási eljárásokat vezettek be, amelyek nemcsak a költségeket csökkentették, de új szerves vegyipari termékek előállítását is lehetővé tették. A szállítási költségek leszorításával pedig egyre jobban megérte a nyersolajat a piacok közelébe eljuttatva ott finomítani. 1951-ben a kitermelési helyekhez közel lévő amerikai tulajdonú finomítók kibocsátása még meghaladta a piacok mellett elhelyezkedőket, 1960-ra megfordult a helyzet, 1965-re pedig már csak a finomítók 16 százaléka volt az olajkutak mellett. Ám a kiterjedt eladásösztönzés és a piacok

közelébe telepített finomítók ellenére a nagy olajtársaságoknak nehézségekkel kellett szembenézniük piaci részesedésük megőrzése közben. 1952-ben még a korábban említett hét nagy vállalat forgalmazta az olaj 75 százalékát az USA-n és a kommunista országokon kívül, 1968-ra viszont részesedésük alig 50 százalékra esett vissza. Ez részben az egyéb amerikai és más külföldi társaságok által intenzívebbé tett verseny, másrészt pedig az állami tulajdonú ügynökségek szaporodásának következménye volt. A külföldi tevékenységek formája is megváltozott. A két legfontosabb partner-kapcsolat amerikai cégek között – a Stanvac és a Caltex – gyakorlatilag megszűnt tovább működni. 1962 áprilisában a Stanvac részvényeit felosztották a két anyavállalat, a Jersey Standard és Socony Mobil között (egyedül Indonéziában maradt fenn a cég). 1967-ben a Standard Oil of California és a Texaco befejezte 20 éves együttműködését Európa nagy részén (Franciaországot, Spanyolországot és Törökországot kivéve), de Szuéztól keletre továbbra is fennmaradt a kapcsolat. Az amerikai és nyugat-európai társaságok közös vállalatai viszont még a 60-as években is folytatták tevékenységüket a marketing, finomítás, szállítás, termelés és feltárás területén. Miként a feldolgozóipari vállalatok, úgy az olajtársaságok is átszervezték nemzetközi üzletágaikat, a növekvő és diverzifikálódó külföldi érdekeltségeik által támasztott követelményeknek megfelelően (**Wilkins** [1974]).

Az amerikai transznacionális társaságok fenti két időszakának bemutatása jól érzékeltette, hogy milyen fontos szerepet játszottak a technológiai fejlődésben, a növekedés előmozdításában és a gazdasági struktúrák átalakításában. Ugyanakkor az is kiderült, hogy a változások magukat a társaságokat sem hagyták érintetlenül, komoly átalakulások zajlottak le mind a szervezeti megoldások, mind a vállalatok közötti kapcsolatok tekintetében. Az elmúlt évtizedek változásainak elemzése során számos hasonló fejleménnyel találkozhatunk majd.

## 6. FEJEZET: KÖZVETLEN KÜLFÖLDI BEFEKTETÉSEK

A 70-es évekig a transznacionális társaságok kialakulásának, terjeszkedésének, működésének és hatásainak mérésére az egyetlen igazán széles körben elterjedt eszköz a nemzetközi tőkeáramlások számbavétele volt. Ennek segítségével az országok közötti tőkemozgásokat vizsgálták és megpróbálták elhatárolni a rövidtávú, portfólió jellegű és a hosszú távú, közvetlen jellegű befektetéseket. Ez utóbbiak segítségével gyűjtöttek makroszintű információkat a transznacionális társaságok tevékenységéről, valamint a különböző nemzetgazdaságok összefonódottságáról. A tőkeáramlások kumulált összegéből számolták (és számolják ma is) a tőkepozíciókat, ami az egyik leggyakrabban használt mutatószám a globalizálódó világ gazdaság jellemzésére. Hogy elemzésünk nagy részében mégsem ezekkel az adatokkal foglalkozunk, nem véletlen. Annak következtében ugyanis, hogy csak az országok közötti mozgások regisztrálására szolgálnak, nem adnak felvilágosítást arról, hogy az anya- és leányvállalatok tevékenysége valójában milyen jellegű, milyen nagyságrendű és így tovább. A társaságok összegyűjtött működési adatok pont ezekre a kérdésekre válaszolnak, ezért munkánk során főleg ezeket használjuk. Van azonban e megközelítésnek néhány hátránya is. Egyrészt nem tudjuk őket összehasonlítani korábbi évtizedek adataival, mert akkoriban még nem is léteztek a statisztikákban, másrészt pedig nem eléggé naprakészek: a legutolsó rendelkezésre álló adatok 2000-ből származnak. Ebben a fejezetben a külföldi közvetlen befektetések és a hozzájuk kapcsolódó egyéb adatok vizsgálatával folytatjuk dolgozatunkat, a transznacionális társaságok tevékenységével pedig a következőben foglalkozunk.

### *Befektetések az elmúlt évtizedekben*

1970-re az amerikai külföldi közvetlen befektetések könyv szerinti értéke elérte a 78,2 milliárd dollárt. Ekkorra a befektetések regionális megoszlása tekintetében Európa vezető szerepre tett szert, megelőzve Kanadát és Latin-Amerikát. Európában a befektetéseknek a fele a feldolgozóiparban összpontosult, de az olajipari és kereskedelmi pozíciók sem voltak elhanyagolhatók. Kanadában is hasonló volt az iparági megoszlás, azzal a különbséggel, hogy a bányászatban felhalmozódott 3

milliárd dollárnyi amerikai tőke az összes bányászati befektetés felét tette ki. Latin-Amerikában is a feldolgozóipar vitte a prímet, bár a bővülés meg sem közelítette az előbbi térségeket. Ázsia, Afrika és Óceánia ekkoriban még jócskán elmaradt fontosságát tekintve a fenti régióktól.

1970 és 1985 között számos jelentős változás ment végbe a világgazdaságban. Japán felfutásával új központ jelent meg Ázsiában. A gazdasági csoda vonzereje aztán más ázsiai országokat is megérintett, akik utánozni kezdték a szigetországot, a gyors növekedés pedig vonzó lehetőségeket biztosított a befektetni kívánó cégeknek. Eközben a nagy társaságoknál (köztük a transznacionálisoknál is) mélyreható szervezeti átalakulás ment végbe (amiről később részletesen is szólunk), egyre inkább globalizálódott a nemzetközi termelés. Nem csoda tehát, hogy az amerikaiak külföldi pozíciói is nagy változásokon mentek keresztül e tizenöt év alatt.

1985-re a külföldi közvetlen befektetések könyv szerinti értéke 238 milliárd dollárra emelkedett, ami 1970-hez képest azt jelentette, hogy a pozíciók amerikai GDP-hez viszonyított aránya 7,5-ről 5,6 százalékra csökkent. Nem véletlenül: ez az időszak az Egyesült Államok számára sok problémát hozott. Az olajválságok, az ország vállalatainak csökkenő nemzetközi versenyképessége befelé fordította a szereplők figyelmét, nem maradt megfelelő mennyiségű energia és tőke a további külföldi terjeszkedésre. A legszembetűnőbb változás az volt, hogy Európa rendkívüli mértékben megerősítette vezető helyét. Az összes tőkének ekkorra már 45 százaléka összpontosult itt, elsősorban is Nagy-Britanniában. A 34 milliárdos brit pozíció több volt, mint a második Németország és a harmadik Svájc – egyébként közel azonos – pozíciójának összege. A brit elsőség két iparág kiemelkedő teljesítményén nyugodott. Az olajiparén és a pénzügyekén. Az olajipari befektetések 15, a pénzügyieknek pedig közel 30 százaléka koncentrált náluk. Svájc szintén a pénzügyek terén, valamint a nagykereskedelemben kínált vonzó terepet, Németország pedig a gépgyártásban és az autóiparban. Bár Kanadában megduplázódtak az amerikai érdekeltségek, relatíve csökkent a jelentősége más területekhez képest. Az olajipar mellett a vegyipar és az autógyártás vonzotta a legtöbb tőkét, de a pénzügyek terén sem tétlenkedtek az amerikai transznacionális társaságok.

Európa és Kanada mögé a nyolcvanas évek közepére felzárkózott Ázsia és a csendes-óceáni térség. A legtöbb tőke Japánban és Ausztráliában halmozódott fel, mindkét helyen közel 10 milliárd dollár értékben. Erőteljes növekedés volt tapasztalható azonban Indonéziában, Hong-Kongban és Szingapúrban is. Indonéziában a 4,6 milliárd dolláros pozíció 85 százaléka olajipari érdekeltséget rejtett, de a Japánban működő amerikai finomítók is elérték a több mint 2 milliárd dolláros könyv szerinti értéket. A feldolgozóiparban is Japán volt a legerősebb: a 4,7 milliárd dolláros amerikai érdekeltség a gépiparban és a nagykereskedelemben összpontosult; ám Ausztrália is gyorsan fejlődött ezen a területen. Jóllehet Latin-Amerikában is megduplázódtak az amerikai pozíciók, a térség relatíve egyre kevésbé vonzotta a tőkét. Brazília és Mexikó emelkedett ki a régióból 9,1 és 5,4 milliárd dolláros pozícióval. Mindkét helyen a feldolgozóipar játszotta a legfontosabb szerepet. Egy sajátos jelenségről is szólnunk kell Latin-Amerika kapcsán. Az amerikai társaságok egyes államokat (karib-tengeri szigeteket) arra használtak föl, hogy – kihasználva a helyi igen kedvező adótörvényeket – off-shore cégeket hozzanak létre területükön. E cégek (amelyek gyakran még irodát sem tartottak fenn) milliárdos üzleteket bonyolítottak le. Így fordulhatott elő, hogy például Bermudán 13, Panamában 4, a Bahamákon pedig 3,8 milliárd dolláros pozíciókkal találkozunk. Tovább csökkent az afrikai és a közel-keleti érdekeltségek súlya is. Mindkét területen az olajipar volt a legkiemelkedőbb szektor, az összes befektetés 60 százalékával. A legfontosabb partnerek között pedig Szaúd-Arábiát, Egyiptomot, Dél-Afrikát és Izraelt találjuk.

#### *Fellendülés és visszaesés*

1991 elején kezdődött és 2000 végéig tartott a huszadik század leghosszabb fellendülése Amerikában. Az első öt évben a növekedés mérsékelt volt, utána azonban gyorsulni kezdett, elérve az évi 5 százalékos ütemet is. Fontos technológiai és szervezeti változások következtek be, új iparágak születtek, mások gyökeresen átalakultak. Az előző fejezetekben kimerítően megvizsgáltuk e fejleményeket, most azt nézzük meg, milyen következményekkel jártak a külföldi közvetlen befektetésekre és az amerikai társaságok helyzetére. 2000-re az amerikai pozíciók a világban meghaladták az 1 billió dollárt: pontosan 1.293 milliárdot tettek ki, ami az amerikai GDP-nek közel 12,6 százaléka. Ez azt jelenti, hogy 15 év alatt a külföldi



közvetlen befektetések állománya több mint kétszer olyan gyorsan nőtt, mint az amerikai gazdaság. A kivételesen hosszú konjunktúra, az IT-forradalom és a fokozódó nemzetköziesedés a vállalati szférában mind elősegítette a külföldi közvetlen befektetések robbanásszerű bővülését. A korábbi évtizedek tendenciái részben tovább folytatódtak – Európa még inkább előtérbe került), Kanada és Latin-Amerika szerepe csökkent (kivéve az off-shore cégeket), mint ahogy Közel-Kelet és Afrika is egyre inkább háttérbe szorult –, részben viszont nem: az ázsiai pozíciók nem nőttek olyan gyorsan, mint korábban.

Európában az amerikai érdekeltségek 2000-ben 680 milliárd dollárt tettek ki: 1985 óta hatszorosukra nőttek. A korábbi trenddel ellentétben azonban a növekedés nem a feldolgozóiparban volt a legerősebb, hanem a pénzügyek és a biztosítások terén. A tőke 40 százaléka összpontosult ebben a szférában, szemben az 1985-ös 16 százalékkal, a legfőbb partnerek pedig hagyományosan Nagy-Britannia és Hollandia voltak. Rajtuk kívül Svájc, Luxemburg, Németország és Írország is jelentős állománnyal rendelkezett ezen a területen. A feldolgozóiparba fektetett tőke a négyszeresére nőtt, ahol is a vegyipari pozíciók voltak a legnagyobbak, angol és holland fölényrel. Az Egyesült Királyság amúgy is tovább erősítette kapcsolatait az amerikai vállalatokkal, az összes európai befektetés 35 százaléka kapcsolódott hozzájuk (szemben az 1985-ös 31 százalékkal). A sorban Hollandia következett a már említett kiterjedt pénzügyi befektetések jóvoltából, majd Svájc (ismét csak a pénzügyek miatt), Németország (erős autóipara révén), Franciaország és Írország volt a további sorrend. Említésre érdemes még a szolgáltatások területén összpontosuló 47 milliárd dolláros amerikai érdekeltség is, ami a rohamosan bővülő üzleti (számítástechnikai) szolgáltatások terjedését jelzi. Az olajipari érdekeltségek az 1985-ös 20-ról 2000-re 5 százalékra csökkentek, jól mutatva a pozíciók világméretű relatív csökkenését is (miközben abszolút értékükben kétszeresükre nőttek).

A pénzügyek gyors felfutása miatt (33 milliárd dollár) a kanadai pozíciók is erősödtek. Továbbra is meghatározó maradt az autógyártás és az olajipar, miközben a NAFTA életbelépésével a kereskedelmi kapcsolatok is tovább bővültek, egyre inkább hozzákötve az ország gazdaságát az USA-hoz. Latin-Amerika helyzete kétarcú. Az off-shore pénzügyi befektetések összértéke több mint 100 milliárd dollárra rúgott, ami meghaladja az összes többi iparágét. A feldolgozóiparban Mexikó megelőzte

Brazíliát, megerősödtek az amerikai érdekeltségek a hagyományosnak tekinthető autóipar mellett az élelmiszer- és a vegyiparban is. A dél-amerikai országok közül Venezuelában volt a legtöbb amerikai „olajdóllár”, de már itt is kevesebb mint 3 milliárd.

Ázsia és a csendes-óceáni térség a 90-es években sok megrázkódtatást élt át. Japán növekedése gyakorlatilag stagnált, 1998-ban pedig egyes országokat pénzügyi válság sújtott. A feldolgozóiparban az amerikai tőke az ezredfordulón nem sokkal haladta meg a dél-amerikait. Mindemellett a világ legnépesebb országának – Kínának – a piacai részben megnyíltak a külföldi tőke előtt, amit az amerikaiak gyorsan ki is használtak: 2000-re közel 10 milliárd dolláros pozíciót mondhattak magukénak. A legtöbb tőke (3,2 milliárd dollár) az elektronikai iparban összpontosult, természetesen itt is az olcsó munkaerő vonzerejének köszönhetően. Az amerikai tőke Japánba is egyre inkább benyomul. Pozícióik 2000-re megközelítették a 60 milliárd dollárt, amiből 21 milliárd a pénzügyi szektorban összpontosult. Ausztráliában, Hong-Kongban és Szingapúrban is erősödtek az érdekeltségek, itt is elsősorban a pénzügyek és biztosítások terén, bár Szingapúrban továbbra is fontos maradt a gépipar (számítógépgyártás). Afrika és a Közel-Kelet súlya tovább csökkent, nem utolsósorban azért, mert az összes tőke fele a relatív hanyatlást megelőző olajiparban van.

A 90-es években az amerikai pozíciók évente átlagosan közel 12 százalékkal nőttek. 2001-ben azonban visszaesés következett be az amerikai gazdaságban, nézzük meg most, hogyan mutatkozott meg mindez a közvetlen befektetések alakulásában. A korábbi növekedési ütem lecsökkent, de a befektetések értéke még így is 6,9 százalékkal emelkedett. Európában csak Franciaország és Írország felé stagnáltak a befektetések, nőttek a kanadai olajipari pozíciók, a legnagyobb növekedést azonban 2001-ben is a pénzügyi és biztosítási szféra produkálta. Az összes befektetésnek már több mint 40 százaléka található itt, a 2001-es befektetéseknek pedig 30 százaléka áramlott ide. 9 milliárd dollárral bővültek a nagykereskedelmi érdekeltségek, 6 milliárddal pedig az egyéb szolgáltatások. Úgy tűnik tehát, hogy a visszaesés kevésbé éreztette hatását a külföldi közvetlen befektetések alakulásában.

De hogy még tüzetesebben megvizsgáljuk a változást, hasonlítsuk össze a 2000-es tőkeexport, jövedelem és újrabefektetett profit-adatokat a 2001-esekkel. 2000-ben (azaz a konjunktúra csúcsán) az összes kiáramló tőke mennyisége 165 millió dollár volt, 2001-ben 114 millió, ami 30 százalékos csökkenést jelent. A legnagyobb – 44 százalékos – visszaesést Ázsia szenvedte el, Ausztráliából és Malajziából tőkét vontak ki, de a Hong-Kongba és Koreába áramló tőke is jócskán megcsappant. A jövedelmek csökkenésének mértéke 18 százalék volt, és itt is Ázsia és a csendes-óceáni térség szerepelt a legrosszabbul. Ausztráliában 50, Szingapúrban 43 százalékkal estek vissza a jövedelmek, míg a térség egészében 30 százalékkal. Ezzel szemben Latin-Amerikában még nőttek is, Venezuelában például 700 millió dollárral, de a hollandiai amerikai érdekeltségek is 1,5 milliárd dolláros pozitívummal zártak, Nagy-Britanniában ezzel szemben közel 8 milliárd dolláros veszteséget voltak kénytelenek elkönyvelni. Az újrabefektetett profitok esetében nagyobb volt a visszaesés: 25 százalék. Nem meglepő, hogy ismét Ázsia és a csendes-óceáni régió szenvedte el a legnagyobb veszteséget: 7,4 milliárd dollárral kevesebbet forgattak vissza 2001-ben, mint egy évvel korábban. A fő kárvallottak pedig megint Szingapúr és Ausztrália voltak.

Összességében elmondhatjuk, hogy a világgazdasági visszaesés 2001-ben csupán lelassította az amerikai tőke külföldre áramlását, megállítani nem tudta. A befektetők óvatosabbak lettek (különösen Ázsia és a Pacifikum esetében), de továbbra is hajlandók közvetlen befektetéseket eszközölni külföldön. Mivel az amerikai gazdaság visszaesése valamivel mélyebb volt, mint más régiókban, ezért nem is annyira meglepő, hogy az amerikai társaságok nem fogták vissza külföldi befektetéseiket. Valószínűleg az is közrejátszik a trend folytatódásában, hogy a konjunktúra során felhalmozódott profitokat most fektetik be. Erre pedig – a gazdasági növekedés lelassulásával – minden bizonnyal a pénzügyi szférát találják a legalkalmasabbnak. A profitok azonban itt is végesek, így nem tudni, meddig tartható fenn a megfelelő hozam.

## 7. FEJEZET: A TRANSZNACIONÁLIS TÁRSASÁGOK TEVÉKENYSÉGE

Ebben a fejezetben megvizsgáljuk az anya- és a leányvállalatok tevékenységét, kiemeljük az utóbbi időszak legfontosabb iparági és regionális trendjeit, valamint összevetjük őket az előző fejezetekben megfogalmazott eredményekkel. Munkánk során kizárólag elsődleges forrásokat, közülük is elsősorban az amerikai Kereskedelmi Minisztérium Gazdasági Elemző Irodájának (Bureau of Economic Analysis) különböző statisztikáit használtuk fel: az anya- és leányvállalatok elemzésénél (**BEA** [1994]; **BEA** [2002]; **BEA** [Web4]), az iparági statisztikáknál (**BEA** [2001a]; **BEA** [Web1]), a külföldi közvetlen befektetéseknél (**BEA** [2001]; **BEA** [2002a]; **BEA** [Web2]; **BEA** [Web3]) és a különböző osztályozási rendszerek összevetésénél (**BEA** [1995]). Az amerikai GDP adatok a Statistical Abstract-ből (**Census** [2002]), valamint a BEA és a Kereskedelmi Minisztérium Közgazdasági és Statisztikai Hivatalának (Economics and Statistics Administration – ESA) legújabb közös kiadványából (**BEA** [2002b]) származnak. Az IT-szektorra vonatkozó adatok forrásai az ESA (**ESA** [2002]) és az Egyesült Államok Nemzetközi Kereskedelmi Bizottságának (United States International Trade Commission – USITC) (**USITC** [Web]) statisztikái, az USA Kanadával és Mexikóval folytatott külkereskedelmének adatai pedig az ENSZ Nemzetközi Kereskedelmi Statisztikai Évkönyvéből (**UN** [1998]) valók.

### *Az anyavállalatok tevékenysége*

Mindenekelőtt nézzük meg a transznacionális szektor méretét az USA-ban. Természetesen csak az amerikai transznacionális vállalatok anyavállalatait vesszük figyelembe és eltekintünk a külföldi tulajdonban lévő társaságok leányvállalataitól (amelyek nyilván szintén a transznacionális vállalatok közé tartoznak). 2000-es adatok alapján az anyavállalatok által előállított bruttó termék (vagyis hozzáadott érték) 2.089 milliárd dollár volt, azaz 21,3 százaléka az amerikai GDP-nek. Ha a kormányzat hozzájárulását levonjuk, tehát csak a magánszférát vesszük, az arány valamivel nagyobb: 24,3 százalék. Ha ezeket az adatokat összevetjük korábbi évek

adataival, azt tapasztaljuk, hogy az anyavállalatok részesedése az 1977-es GDP-ből még 24, az 1989-esből pedig már csak 19 százalékot tett ki. A privát szféra bruttó termeléséből ugyanezen években 28, illetve 22 százalék volt a részesedésük, tehát 1977-ben még jócskán több, mint 2000-ben, 1989-ben viszont már kevesebb. A transznacionális vállalatok – így az anyavállalatok is (hiszen az iparági besorolás az anyavállalat alapján történik) – a feldolgozóiparban koncentrálnak: 2000-ben a bruttó hozzáadott értéknek közel felét termelték meg a feldolgozóipari anyavállalatok (1977-ben még 60 százalékát), miközben a feldolgozóipar aránya az amerikai GDP-ben folyamatosan csökken. Ebből az is következik, hogy a feldolgozóiparban a GDP-nek igen tekintélyes hányadát – kétharmadát – állítják elő az amerikai transznacionális társaságok anyavállalatai, jól mutatva, hogy a termelés milyen mértékben vált nemzetközivé a gazdaságnak ebben a szektorában. Az előző kérdésre visszatérve tehát, az anyavállalatok súlya az amerikai gazdaságban azért csökkent le a 90-es évekre, mert a feldolgozóipar részesedése a GDP-ből 1977 és 2000 között 22,8 százalékról 15,5 százalékra esett vissza. Ugyanakkor az is szembetűnő, hogy a 90-es évek végére a transznacionális társaságok súlya emelkedett az évtized elejéhez képest. Azt gondoljuk, hogy a trend megfordulása mindenek előtt az IT-iparágak (közülük is elsősorban a hardver-iparágak) felfutásának köszönhető. Azt is érdemes itt megemlíteni, hogy az amerikai gazdaság GDP-jéhez a külföldi transznacionális társaságok amerikai leányvállalatai 2000-ben 522 milliárd dollárral járultak hozzá, azaz elérték az anyavállalatok teljesítményének 25 százalékát. Elsősorban a vegyiparban, azon belül is a gyógyszeriparban koncentrálnak, míg – ahogy azt a későbbiekben látni fogjuk – az IT-iparágakban súlyuk lényegesen kisebb.

Az anyavállalatok megoszlása is sok érdekességet tár fel, bár iparágukban betöltött szerepüket gyakran nehéz meghatározni, mivel a transznacionális társaságokat bemutató statisztikák más módszertant követnek, mint az iparágiak. Rögtön problémák merülnek fel például az olajipar esetében, ahol más helyen könyvelik el a különböző olajipari szolgáltatásokat, a finomítást és a termékek nagykereskedelmét. Annyit azonban mindenképpen megállapíthatunk, hogy mivel a legnagyobb amerikai olajtársaságok külföldön is jelentős érdekeltségekkel bírnak, valószínűleg a transznacionális vállalatok súlya meglehetősen nagy. Becsléseim szerint az iparág mintegy 80 százalékát ellenőrzik az amerikai társaságok anyavállalatai.

Vizsgálódásunkat folytassuk az IT-iparágakkal. A számítógépek és iroda-felszerelések gyártásában a transznacionális társaságok anyavállalatai több mint 80 százalékos súllyal vesznek részt, de hasonló az arány az audio, video és kommunikációs berendezések előállításában is. Az IT-szolgáltatások terén jelentős különbség mutatkozik a számítógépes és a kommunikációs szolgáltatások csoportja között. Míg a számítógépes szolgáltatásoknak csupán 15 százaléka kapcsolható a társaságokhoz, addig a kommunikáció terén ez az arány közel 70 százalék. Az átlagos vállalatméretek közötti különbségek magyarázhatják ezt az eltérést; az, hogy a nagy kommunikációs hálózatokat fenntartó társaságok között sok a transznacionális. Az IT-iparágokban a társaságok anyavállalatai összesen valamivel több mint a hozzáadott érték felét biztosítják, és csupán a főleg helyi igényeket kielégítő számítógépes- és szoftverszolgáltatások területén csekély a súlyuk. Érdekes módon, sem negyedszázaddal, sem pedig egy évtizeddel korábban nem volt más a helyzet, az akkor induló iparágokban hasonlóan jelentős szerepet vállaltak a transznacionális társaságok. Mindezek alapján elmondhatjuk, hogy az IT-szektorban az amerikai társaságok régebben is és manapság is döntő fontosságú szereplők.

Nézzük meg ezek után a többi csúcstechnológiai iparágat, legalábbis azokat, amelyekre adatok állnak rendelkezésre (az atomenergia iparról például igen nehéz megbízható adatokat gyűjteni, ráadásul a szektor jelentős állami befolyás alatt áll, ami a transznacionális társaságok csekély súlyát vonja maga után). A következő iparágakat nézzük meg: gyógyszeripar (beleértve természetesen a biotechnológiát is), repülőgép- és rakétagyártás, valamint műszeripar. A gyógyszeriparban hagyományosan nagy a társaságok súlya, nem meglepő tehát, hogy az anyavállalatok majdnem a termelés egészét ellenőrzik. Ugyancsak jelentős – közel 90 százalékos – súlyuk van a repülőgép- és rakétagyártásban is, ami szintén érthető, hiszen itt szinte kizárólag külföldön is működő óriásvállalatok vannak jelen a piacon. Végül a műszeriparban a társaságok súlya némileg kisebb: a termelés 70 százaléka kapcsolódik hozzájuk. Úgy látszik tehát, hogy a csúcstechnológiai iparágokban (ideértve az IT-szektor is) az amerikai társaságok anyavállalatai kiemelkedő szerepet játszanak, a kibocsátás jelentős hányadáért felelősek. A későbbiekben megnézzük még az általuk foglalkoztatottak számát és K+F kiadásait, most azonban

forduljunk egyéb iparágak és szolgáltatások felé, amelyek szintén fontos szerepet töltenek be az amerikai gazdaságban.

Az anyavállalatok súlyát először hat feldolgozó-iparágban nézzük meg (fémfeldolgozó-ipar, élelmiszeripar, autógyártás, elektromos gépgyártás, dohány- és a textilipar), majd néhány szolgáltatásban. A fémfeldolgozó-iparban a társaságok anyavállalatai csupán a kibocsátás negyedét ellenőrzik. Sokkal nagyobb az amerikai cégek aránya az élelmiszeriparban (ahol már a huszadik század eleje óta jelen vannak külföldön), az iparági GDP majdnem 60 százaléka. Az autógyártás szintén hagyományosan az óriásvállalatok küzdőtere: ez tükröződik is abban, hogy a transznacionális társaságok fedik le gyakorlatilag az egész termelést. Az elektromos gépek esetében a koncentráció megint kisebb, azért a kibocsátásnak mintegy 60 százaléka itt is hozzájuk kapcsolható. A dohányiparban a társaságok súlya mindössze 8 százalék, a textiliparban viszont részesedésük ismét megközelíti a 60 százalékot. A feldolgozóiparon kívül a nagy, nemzetközi méretekben működő vállalatok szerepe lényegesen kisebb. A nagykereskedelemben mindössze 13, a pénzügyek, biztosítások és ingatlanok terén 5, az egyéb szolgáltatások esetében pedig kevesebb mint 8 százalék.

Mivel a transznacionális társaságok jobbra a feldolgozóiparban koncentrálódnak, a foglalkoztatottak számát tekintve kisebb a részesedésük, mint amennyi a GDP-ből. Az anyavállalatok 2000-ben 23 millió főnek adtak munkát, ami az amerikai összes foglalkoztatottnak kevesebb mint egy ötöde. Ha csak a magánszférát vesszük, az arány akkor sem éri el a 25 százalékot. Ugyanakkor az IT-szektorban a társaságok anyavállalatai több mint 2 millió főt foglalkoztatnak, ami az ágazat munkaerejének 40 százaléka. Érdekes még néhány pillantást vetni a beruházások alakulására is. A társaságokról rendelkezésre álló utolsó adatok (2000-ből) szerint az általuk eszközölt beruházások 406 milliárd dollárt tettek ki, ami a privátszféra összes állótőke-beruházásának 24 százaléka. Végül tekintsük meg a K+F-adatokat. Az összes ilyen jellegű kiadásból az anyavállalatok több mint 50 százalékkal részesednek (összesen 132 milliárd dollárral), az IT-szektoron belül még ennél is nagyobb a súlyuk: közel 80 százalék.

Az anyavállalatok tevékenységét összefoglalóan úgy értékelhetjük, hogy bár súlyuk az amerikai GDP-ben nem túl nagy, jelentőségük jóval túlmutat ezen. Mindenek előtt ki kell emelnünk a csúcstechnológiákban betöltött szerepüket, mely iparágak – ahogy azt a társaságok történetével foglalkozó rész is bemutatta – döntő fontosságúak többek között az egész gazdaság struktúrájának és a folyamatok működési sajátosságainak meghatározásában, de új iparágak kialakulása és egyes régiék hanyatlása is legtöbbször nekik köszönhető. Ugyancsak nagy a súlyuk a kutatási és fejlesztési kiadásokban, ami szintén alapvető fontosságú a gazdaság egészséges működése szempontjából. Érdekes fejleményként értékelhetjük azt a fordulatot, mely az anyavállalatok gazdasági súlyának folyamatos csökkenésében állt be a kilencvenes években. E változás szerintünk az IT-iparágak (közülük is a hardver eszközök gyártásával foglalkozó ágazatok) gyors növekedésének köszönhető, ezzel is jelezve a gazdaságban végbemenő komoly átalakulást. A nyolcadik fejezetben behatóbban is megvizsgáljuk az IT-iparágakban működő transznacionális társaságok szerepét az új gazdaság kialakulásában és elterjedésében.

#### *A külföldi leányvállalatok teljesítménye*

A külföldi leányvállalatok közül – ha külön nem szólunk – a többségi tulajdonban lévőket (Majority Owned Foreign Affiliates) vizsgáljuk. Azért nem vonjuk be az összes külföldi leányvállalatot az elemzések körébe, mert sok adat csak a többségi tulajdonúakra áll rendelkezésre. Másrészt sok leányvállalat esetében a 10 százalékos tulajdoni küszöb túl alacsonynak tűnhet, és kétségek merülhetnek fel a hovatartozást illetően. Ez a megkötés azonban nem igazán jelentős, mivel a 23 ezer külföldi leányvállalatból 21 ezer többségi tulajdonú, az összes eszközök tekintetében pedig a közel 5.260 milliárd dollárból a többségi tulajdonú leányvállalatok 4.647 milliárddal rendelkeznek. Az adatok – külön jelzés nélkül – mind 2000-re, a legutolsó felmérés évére vonatkoznak.

Mint ahogy említettük, a világban összesen több mint 21 ezer többségi amerikai tulajdonú leányvállalat működik összesen 4.647 milliárd dolláros eszközállománnyal. A leányvállalatok tevékenységének jelentőségét – mint ahogy egy ország gazdaságát is – legjobban a bruttó hozzáadott értékkel jellemezhetjük. Ennek nagysága 2000-ben 606 milliárd dollár volt, ami az anyavállalatok bruttó kibocsátásának 30 százaléka



(akárcsak negyedszázaddal korábban). Úgy gondolhatnánk elsőre, hogy ez az összeg csalóka lehet, hiszen az átszámítás nem vásárlóerő-paritáson történik, azaz egyes szegényebb országok esetében lefelé torzulhat a termelés értéke. Ezt azonban nem látszik alátámasztani a leányvállalatok által világszerte foglalkoztatott 8 millió fő, ami szintén csupán egy harmada az anyavállalatok hasonló adatának. Ráadásul azt is gondolhatnánk (szintén a fejlődő országokra gondolva), hogy külföldre inkább munkaigényes tevékenységek települnek, tehát az egy főre jutó kibocsátás itt bizonyára kisebb. Nem ez a helyzet, ennek pedig fő oka abban rejlik, hogy a külföldi termelés szintén fejlett országokban (elsősorban Európában) koncentrálódik. A regionális kérdésekről később még lesz szó. A leányvállalatok tevékenységének nagyságrendje tehát mintegy harmada az anyavállalatokénak, amiből az az érdekes helyzet következik, hogy amennyiben amerikai transznacionális társaságokról beszélünk, minden négy megtermelt dollárból három az USA-ban realizálódik, azaz sokkal inkább kötődnek az anyaországhoz, mint ahogy az a köztudatban él. Természetesen ez a 606 milliárd dollár abszolút értékében igen jelentős, ráadásul sok országban az amerikai „multik” kibocsátása az adott nemzetgazdaság dimenziójához is mérhető. Jelen dolgozatban azonban erre a kérdésre, azaz a társaságok fogadó országokra gyakorolt hatásaira nem térünk ki.

A leányvállalatok termelése – akárcsak az anyavállalatoké – a feldolgozóiparban koncentrálódik. Amíg azonban az anyavállalatok az összes hozzáadott értéknek a felét termelik meg ebben a szektorban, addig a leányvállalatoknál ez az arány jóval nagyobb, meghaladja a 65 százalékot (1977-ben még csak 50, 1989-ben már 56 százalék volt). Különösen a vegyipar, a számítástechnikai eszközök gyártása, a közlekedési eszközök előállítása, az elektronikai eszközök gyártása, a műszer- és az élelmiszeripar terén eredményesek. Mind a közlekedési eszközök, mind pedig az elektronikai eszközök terén a leányvállalatok kibocsátása jócskán elmarad az anyavállalatokétól, a 25, illetve 30 százalékra rúgó arány azonban inkább a hazai fogyasztás hatalmas mértékét mutatja, mint a külföldi termelés gyengeségét. Hasonló a helyzet a műszeripar esetében is, ám az élelmiszeriparban a külföldön hozzáadott érték meghaladja az otthoni felét, az italok gyártásában ez az arány pedig még magasabb: 65 százalék. A feldolgozóipar mellett van még egy olyan terület, ahol a leányvállalatok teljesítménye amerikai viszonylatban is jelentős, ez pedig az olajipar.

Az amerikai érdekeltségek az elmúlt 100 évben folyamatosan nőttek, az iparág pedig mit sem veszített hagyományos fontosságából. Majdnem ugyanannyi a külföldi kibocsátás, mint a hazai, mindkettő több mint 100 milliárd dollár (azaz a leányvállalatok GDP-jének közel 20 százaléka). A szolgáltatások terén a leányvállalatok teljesítménye messze elmarad az anyavállalatokéhoz képest, csupán kettőt emelhetünk ki ezek közül: egyrészt bizonyos üzleti szolgáltatásokat, mégpedig a számítástechnikához és adatfeldolgozáshoz kapcsolódókat: az otthoni előállított érték 40 százalékaival, valamint a pénzügyi szolgáltatásokat, ami ugyan csak negyedét tesz ki az anyavállalatokénak, azonban igen gyorsan nő, és várhatóan egyre fontosabb területté válik. A korábbi évtizedek iparági megoszlása más képet mutat. Relatíve lényegesen nagyobb volt az olajipar szerepe: 1977-ben a hozzáadott értéknek még majdnem 40 százaléka származott innen (1989-ben már csak valamivel több mint 25 százaléka), de 1977 és 1989 között a pénzügyi szolgáltatások szerepe is csökkent (hogyan aztán azóta újra gyorsan emelkedésnek induljon). Több mint duplájára nőtt viszont az elmúlt 25 évben a gyógyszeripar súlya, de nőtt – érdekes módon – az élelmiszeriparé is.

A leányvállalatok 8 millió alkalmazottjából 4,4 millió dolgozik a feldolgozóiparban, de a szolgáltatások területén elhelyezkedettek száma is – főleg az ágazat súlyához képest – meglehetősen magas. A tőkeintenzív ágazatok, mint például az olajipar vagy a repülőgépgyártás, viszonylag kevés külföldinek adnak munkát, ám ez jelentőségükből mit sem von le. A beruházásokat illetően a leányvállalatok nem teljesítettek rosszul: 2000-ben 114 milliárd dollárt investirek. Kiemelkedően magas volt az olajipari befektetések összege (22 milliárd dollár), ami az előbb említett tőkeintenzív jelleg bizonyítéka. Ugyancsak jelentős beruházások történtek az autógyártás és a vegyipar terén is (8,4, illetve 9,5 milliárd dollár értékben). A K+F kiadások tekintetében a leányvállalatok elmaradnak az anyavállalatokhoz viszonyított súlyukhoz képest. Az anyavállalati pénzeknek alig egy nyolcadát költik erre a célra, jóllehet egyes ágazatokban a külföldi K+F igen magas. Ilyen például a gyógyszeripar és az autógyártás, olyan iparágak, ahol különösen magasak a K+F költségek, így sokszor csak nemzetközi összefogással, stratégiai szövetségek keretében érdemes ezeket felvállalni.

Már említettük, hogy a külföldi leányvállalatok eszközeinek összértéke 2000-ben 4.647 milliárd dollárt tett ki. E vagyon iparági megoszlása megint csak azt mutatja, hogy a különböző szektorok különböző mértékben munka-, illetve tőkeintenzívek. Jelentős értékekkel bírnak az olajkitermeléssel foglalkozó cégek, de alig maradnak el mögöttük az autógyártásban, a vegyiparban, számítógép-gyártásban vagy a műszeriparban tevékenykedő leányvállalatok. Nagy értékű eszközökkel rendelkeznek még a pénzügyi, biztosító és nagykereskedelmi társaságok leányvállalatai. Az összes eszköz közel 40 százaléka például a pénzügyek és biztosítások területén működő leányvállalatok kezében van (jóllehet ezek főleg pénzügyi befektetések).

Érdekes tanulságok szűrhetők le a különböző iparágak profitabilitásának vizsgálatából. Szembetűnő, hogy a profitok nagysága nem mindig korrelál a hozzáadott értékkel. A legtöbb profit (ezek az adatok adózás előtti értékek) például a nagykereskedelemből származik, mintegy 26 milliárd dollár értékben. Körülbelül ugyanennyi a pénzügyi és biztosítási szolgáltatásokból származó profit és valamivel kevesebbet jövedelmez (21 milliárd dollár) az olajipar és a gyógyszergyártás (12 milliárd dollár). Az élelmiszeripar, a számítógépgyártás, a számítógépes szolgáltatások, az autógyártás és a többi vegyipari ág már kevesebb profitot hoz, egyenként 5 és 8 milliárd dollár között. Figyelemreméltó még – a szintén hagyományosan amerikai ágazat – a dohányipar 3 milliárd dolláros adózás előtti nyeresége is. Érdemes megfigyelni, hogy a különböző iparágakban, mennyire más a jövedelmek (és természetesen ezzel együtt a költségek) megoszlása. Az olajiparban például jelentősek a fogadó ország számára kifizetett díjak, miközben munkabérekre alig költenek. A feldolgozóiparban ezzel szemben pont ez utóbbi teszi ki a költségek zömét. Ugyanakkor a pénzügyi és biztosítási szolgáltatások esetében a kamatokból jókora jövedelem származik (ami ugye máshol költségként jelenik meg). A dohányipar ebből a szempontból az olajiparhoz hasonlít: a bérkifizetések (és így a foglalkoztatottság is) meglehetősen alacsony.

Láttuk, hogy az anyavállalatok adják az IT-iparágak kibocsátásának zömét. Az amerikai gazdaságban elfoglalt súlyhoz képest (ami körülbelül 8 százalék) ugyanez a szektor az anyavállalatok kibocsátásában lényegesen fontosabb: az összes hozzáadott érték 20 százalékát állítják itt elő. Bár a leányvállalatok körében az IT-iparágak szerepe kisebb, a 11 százalékos arány még mindig igen tekintélyes és jelentős

növekedést mutat az elmúlt 25 évben (1977-ben még csak 8 százalék volt). A foglalkoztatottak számát tekintve elmaradnak más – munkaigényesebb – iparágak mögött, de így is több mint egy millióan dolgoznak itt (a leányvállalatoknál dolgozók 15 százaléka). Jelentősek beruházásaik is: az összes ilyen jellegű kiadásnak több mint 10 százaléka kapcsolódik hozzájuk. Végül nagyjából ugyanennyi a részesedésük az összes adózás előtti profitból is.

#### *A nemzetközi termelés regionális megoszlása*

Mindeddig nem vizsgáltuk azt, hogy a transznacionális társaságok leányvállalatai tevékenységüket mely régiókban, országokban fejtik ki. A következőkben erről lesz szó. Elemzésünk alapját – mint eddig mindig – most is a hozzáadott érték képezi, mivel ez a mutató jobban jellemzi a vállalatok valódi teljesítményét, mint a statisztikákban korábban szinte kizárólagosan alkalmazott eladások. Először azt nézzük meg, hogyan változtak meg az utóbbi 25 évben az amerikai társaságok regionális prioritásai a külföldi termelést illetően, valamint azt, hogy a különböző országokban mely iparágak viszik a prímet. Utána az anyavállalatok és a leányvállalatok kereskedelmi kapcsolatai kerülnek sorra és felmérjük a vállalatokon belüli export és import jelentőségét is.

A külföldi (többségi tulajdonú) leányvállalatok termelése az amerikai GDP-hez képest 1977-ben annak 8 százaléka, 1989-ben és 2000-ben pedig mintegy 6 százaléka volt, tehát relatíve csökkent az elmúlt évtizedekben. A változások azonban korántsem zajlottak hasonló mederben a világ különböző pontjain, volt, ahol gyors növekedésnek lehettünk tanúi és voltak olyan helyek, ahol lassú hanyatlás következett be. A kibocsátás legfőbb központja azonban mindig is Európa maradt, sőt, az öreg kontinens részaránya jócskán emelkedett is. 1977-ben az összes hozzáadott érték 44 százaléka származott innen, 1989-ben 56, 2000-ben pedig 55 százaléka. 25 évvel ezelőtt a termelés Németországban és Nagy-Britanniában összpontosult, az összes európai kibocsátás felével, aztán Franciaország, Olaszország, Belgium és Hollandia következett, majd pedig Spanyolország, Svájc és Norvégia. A fő hangsúlyok azóta sem változtak, csak az Egyesült Királyság előnye nőtt valamivel (a már egyesült) Németországgal szemben: a kibocsátásnak mára már egy harmada származik a szigetországból szemben Németország kevesebb mint 20

százalékával. Hollandia megelőzte Belgiumot, akárcsak Írország, ahol ma folyóáron több mint 20-szor annyit termelnek az amerikai leányvállalatok, mint negyedszázada. A továbbiakban Svédország megelőzte Norvégiát és Portugáliában is sok amerikai cég működik már. Alapvetően úgy tűnik tehát, hogy egyrészt az elmúlt évtizedekben azokban az országokban erősödött meg az amerikai társaságok tevékenysége, amelyek sikeresen integrálódtak az Európai Unióba, másrészt az Egyesült Királyság és Írország (valószínűleg nyelvi, kulturális, jogi és más intézményi hasonlósága révén) egyre szorosabbra fűzi kapcsolatait az amerikai cégekkel. Az évtizedek során a feldolgozóipar részaránya 56-ról 50, míg az olajiparé 25-ről 20 százalékra esett vissza. Ezzel együtt 1977 és 1989 között nőtt a nagykereskedelem és más (nem pénzügyi) szolgáltatások súlya, a pénzügyek és a biztosítások azonban stagnáltak. A 90-es években azonban megfordult a tendencia: a nagykereskedelem bővülése lassult, a pénzügyi és biztosítási szolgáltatások részaránya viszont 1 százalék körüli értékről 4 százalék fölé emelkedett. Az autó-, valamint a gépgyártás ma is a briteknél és a németeknél összpontosul, a pénzügyek és az olajipar területén Anglia áll az élen, a vegyiparban pedig Írország vezet Nagy-Britannia és Franciaország előtt.

1977 óta Európán kívül Ázsiában és csendes-óceáni térségben ment végbe a legnagyobb növekedés a leányvállalatok kibocsátásában. 25 év alatt folyóáron közel ötszörösére, az összes leányvállalathoz képest pedig 10-ről 16 százalékra emelkedett. A növekedés főleg a nyolcvanas években zajlott le, ugyanis már 1989-ben elérte a súly a 15 százalékot. Azóta – mint tudjuk – Ázsiában visszaesett a növekedés, ez pedig nem ösztönözte a leányvállalatok fejlődését sem. Huszonöt éve még Ausztrália, Japán és Indonézia együtt a kibocsátás több mint négyötödét adta, mára részarányuk 60 százalékra csökkent. Nőtt viszont a kínai anyanyelvű területek (Kína, Hong-Kong, Tajvan és Szingapúr), valamint Korea együttes (és külön) súlya: 8-ról 26 százalékra, de erősödött az amerikai érdekeltségek tevékenysége Malajziában és Thaiföldön is (600 millió dollárról 8 milliárdra). Az olajipari érdekeltségek már régebben is rendkívül fontosak voltak, jóllehet 1977-ből nem áll rendelkezésre ilyen jellegű adat. Azt azonban tudni lehet, hogy Ausztráliában, Indonéziában, Thaiföldön és Malajziában jelentős kitermelés és/vagy finomítás folyik és Japánban is működnek amerikai finomítók. A feldolgozóipar súlya itt relatíve csekélyebb, 40 százalék körül mozog, míg a szolgáltatások aránya 30 százalék.

Az amerikai kontinens hagyományosan a nagy amerikai társaságok vadászterülete volt. Európa mellett ide települtek elsőként a leányvállalatok. A 70-es évek végén az itt előállított termékek és szolgáltatások összértéke 44 milliárd dollárt tett ki, az összes leányvállalat termelésének 25 százalékát. Mára arányuk 22 százalékra csökkent. Jelentős visszaesés következett be Kanada esetében: 17 százalékról 12 százalékra apadt részesedése (miközben a két ország közötti kereskedelem volumene folyamatosan nő). A másik NAFTA-tagállam, Mexikó esetében az arány 1,3-ről 3,3 százalékra nőtt, nagyrészt a határ mellé települő feldolgozóipari vállalatok termelésének köszönhetően. Dél-Amerika legnagyobb gazdaságának – Brazíliának – a súlya gyakorlatilag változatlan maradt az elmúlt negyedszázadban. Afrikában az amerikai leányvállalatok 1977-ben 8 milliárd dollárt termeltek, ez mára csupán 14 milliárd dollárra nőtt folyóáron. A visszaesésnek az olajérdekeltségek leépítése volt a fő oka. A Közel-Keleten szintén majdnem kizárólag az olajtársaságok leányvállalatai járulnak hozzá a termeléshez, de súlyuk drámaian csökkent az utóbbi évtizedekben. 1977-ben még 22 milliárd dollárt termeltek (ebből 21-et az olajiparban), 2000-re ez 7 milliárd dollárra esett vissza. Ha már itt tartunk, nézzük meg az olajipari leányvállalatok teljesítményét az elmúlt 25 év tükrében. 25 éve kibocsátásuk világszerte 62 milliárd dollár volt, azóta pedig lassanként 105 milliárdra nőtt (ami relatív visszaesést jelent). A Közel-Kelet részesedése 33 százalékról 6 százalékra esett vissza, Európáé 25-ről 60 százalékra, Ázsiáé és a csendes-óceáni térségé pedig 10-ről majdnem 20 százalékra emelkedett. Kanada és Latin-Amerika részaránya gyakorlatilag nem változott. A visszaesés okai között az amerikai érdekeltségek felvásárlását kell megemlítenünk. Végül szóljunk néhány szót Kelet-Európáról is. 1977-ben még nem volt értékelhető kibocsátása az amerikai leányvállalatoknak, de 1989-ben is még csak 4 millió dollárt termeltek. 2000-re hatalmas növekedés következett be: 7 milliárd dollárral járultak már hozzá a térség GDP-jéhez. Ebből 2 milliárd dollárt az olajiparban állítottak elő. Magyarország 2000-ben az amerikai leányvállalatok kelet-európai tevékenységének még mindig fontos helyszíne volt: 1,1 milliárd dolláros hozzáadott értékkel. Bár úgy tűnik, hogy Kelet-Európa részaránya alapján kevésbé jelentős terület az amerikai cégek számára, a kihasználatlan lehetőségek és a hatalmas piacok minden bizonnyal a jövő egyik legnagyobb potenciállal rendelkező régiójává avatják a térséget. A jövőről szólva azonban Kelet-

Európa mellett mindenképpen meg kell említenünk Kínát, ahol a gazdasági rendszerváltás még a kelet-európainál is jóval kecsegtetőbb lehetőségeket rejt a társaságok számára.

Mivel 1977-ből még nem állnak rendelkezésünkre sem foglalkoztatottsági, sem adófizetési, sem pedig profit (vagy nettó jövedelem) adatok, a 2000-es helyzetet az 1983-ashoz fogjuk hasonlítani. E 17 év alatt a leányvállalatok által foglalkoztatottak száma 4,9 millióról 8 millió före nőtt. A feldolgozóipar részesedése 67-ről 55 százalékra esett vissza, ezt viszont kompenzálta a szolgáltatási szektor növekedése. A legtöbben – 3,7 millióan – Európában dolgoznak, de 1 millió fölött van a foglalkoztatottak száma Latin-Amerikában és Ázsiában is. Magyarországon 2000-ben több mint 90 ezren dolgoztak többségi tulajdonú amerikai vállalatoknál.

Az adózás előtti profitoknak a leányvállalatok által megtermelt GDP-hez viszonyított aránya 2000-ben több mint 30 százalék volt. Sajnos ezt a mutatót csak 1994-től adják közre a statisztikák, de a nettó jövedelmeket össze tudjuk hasonlítani az 1983-asakkal. Ezek szerint akkoriban a nettó jövedelem/összes eladás arány 5 százalék volt, míg 2000-ben 7,6 százalék. Úgy tűnik tehát, hogy azóta javult a jövedelmezőség (ezt az is alátámasztja, hogy a nettó jövedelem/előállított GDP arány még gyorsabban emelkedett). A 2000-es profitok regionális megoszlása azt mutatja, hogy minél fejlettebb egy terület, annál kisebb a leányvállalati profit/leányvállalati hozzáadott érték hányados. Azaz úgy látszik, érvényesül a csökkenő határhaszon elve. Európában 22, Kanadában 23, Ázsiában és a csendes-óceáni térségben 28, Latin Amerikában és Afrikában 32, a Közel-Keleten pedig 35 százalék. Kelet-Európában 1998-ban még negatív profitokat regisztráltak, ami valószínűleg abból adódott, hogy a vállalatok termelése még csak kezdeti stádiumban volt, nem érte el a gazdaságos szintet, ám 2000-re a profitok összege elérte a 1,3 milliárd dollárt. Az OPEC országokban a profit/GDP arány minden más térségnél magasabb volt: meghaladta a 45 százalékot. Végül nézzük meg az adó/profit arányokat is. Érdekes módon igen nagy a szórás a régiók között. A Közel-Keleten 50, Afrikában és Európában 40, Ázsiában már csak 35 százalék. Kanadában 33, végül relatíve a legkevesebb adót Latin Amerikában fizetik a leányvállalatok, a profitok 23 százalékát.

### *Külkereskedelmi összefüggések*

Ebben a részben azt vizsgáljuk, hogy az amerikai társaságok milyen mértékben hatják át az USA külkereskedelmét. Megnézzük, mekkora ebben az anya- és a leányvállalatok szerepe, mekkora az úgynevezett vállalaton belüli kereskedelem és hogyan szerepelnek az IT-iparágak. Az elemzés során 1989-es és 2000-es (a társaságokról a legutolsó rendelkezésre álló) adatokat hasonlítottunk össze, hogy lássuk, milyen változások következtek be a 90-es évek folyamán. Ha külön nem említjük, mindig többségi tulajdonú leányvállalatokat vizsgálunk.

Az Egyesült Államok külkereskedelmi mérlege a 80-as évek eleje óta deficitese. A 2000-ben rekordösszeget elérő, 366 milliárd dolláros hiány, 1989-ben még „mindössze” csak 81 milliárd dollár volt. Az export értéke ebben az évben 509 milliárd, az importé 590 milliárd dollárt tett ki. Ugyanekkor a társaságok anyavállalataihoz kapcsolódó export és import 236, illetve 201 milliárd dollár volt, azaz az anyavállalatokhoz kapcsolódó export és import részaránya a teljes külkereskedelemből elérte a 46, illetve 34 százalékot. Ugyanez az arány 2000-ben 40, illetve 30 százalékra csökkent. Ahhoz, hogy a társaságok teljes hozzájárulását felmérhessük az amerikai külkereskedelemhez, a fentiekhez hozzá kell adni az exportnak azt a részét, amely nem a társaságoktól áramlik a leányvállalatokhoz, valamint az importnak azt a részét, amely a leányvállalatoktól érkezik, de nem az anyavállalatokhoz. Bár csak a többségi tulajdonú leányvállalatok esetében állnak rendelkezésre adatok, így is kiderül, hogy az exportnak és az importnak ez a része (mindkét esetben 28 milliárd dollár) meglehetősen csekély. A társaságok teljes hozzájárulása tehát az amerikai külkereskedelemhez 467 (export), illetve 454 milliárd dollár (import), ami az összes exportnak és importnak 42, illetve 31 százaléka. Ebből az derül ki, hogy a társaságok anyavállalatai inkább dominálják az Egyesült Államok exportját, mint importját. Ez természetes is, hiszen az USA-ba áramló áruk és szolgáltatások kereskedelmében nagyobb szerepet vállalnak a külföldi tulajdonban lévő vállalatok. A csökkenés ismét csak abból adódik, hogy a feldolgozóipar részaránya a külkereskedelemben is csökken a szolgáltatásokkal szemben, a társaságok pedig nagyrészt a feldolgozóiparban érdekeltek. 2000-ben például az összes anyavállalatokhoz kapcsolódó export 87 százaléka, az importnak



pedig háromnegyede koncentráldott a feldolgozóiparban. Ezen kívül az exportban 9 százalékos súllyal szerepelt a nagykereskedelem és 3 százalékkal az olajipar. Az importban a mindkét ágazat részaránya nagyobb volt: a nagykereskedelmé 17, az olajiparé közel 10 százalék. Az olaj részesedése a társaságokhoz kapcsolódó importban egyébként 3 százalékpontot esett a 90-es évek folyamán. A feldolgozóipari exportjuk meglehetősen diverzifikált, figyelemre méltó viszont a repülőgépek és alkatrészeiknek 16 százalékos súlya. A feldolgozóipari importban pedig a gépjárművek érdemelnek külön említést: részarányuk 34 százalék. Ezek az arányok nem sokat változtak a 90-es években, csupán a gépjárműimport súlya csökkent némileg. Az IT-iparágak aránya is módosult tíz év alatt: az anyavállalatokhoz kapcsolódó exportban 14-ről 12 százalékra csökkent, míg az importban 11-ről 12 százalékra emelkedett.

A transznacionális társaságokhoz kötődő külkereskedelem sajátos vetülete az az eset, amikor az anyavállalat saját leányvállalatának exportál vagy tőle importál. Ekkor gyakori az is, hogy az árak nem tükrözik a valós piaci viszonyokat, hanem úgy állapítják meg őket, hogy minimalizáljanak bizonyos költségeket (például az adókat). Ezeket az árakat transzferáraknak szokták nevezni. Az ilyen jellegű exportot és importot pedig vállalaton belüli kereskedelemnek (intrafirm trade). Az amerikai társaságok esetében a vállalaton belüli export 2000-ben 168 milliárd dollárt, az import 173 milliárd dollárt tett ki, tehát az USA összes exportjának és importjának 15, illetve 12 százaléka zajlott a társaságokon belül. A vállalaton belüli kereskedelem regionális megoszlása számos érdekes tanulsággal szolgál: az exportnak 44 százaléka, az importnak pedig 58 százaléka bonyolódik a NAFTA-partnerekkel, Kanadával és Mexikóval. A földrajzi közelség, valamint a kedvező kereskedelmi feltételek jó lehetőségeket teremtenek a vállalatok számára, hogy termelésüket optimalizálva megosszák a feladatokat a határokon túli leányvállalatokkal. Legnagyobb részt az autóiparban találkozhatunk ezzel a megoldással: az összes vállalaton belüli kereskedelem 70 százaléka itt koncentráldódik. A vállalaton belüli kereskedelem aránya egyébként a Kanadával és Mexikóval folytatott külkereskedelemben 35, illetve 26 százalék (1998-as adatok, természetesen csak az amerikai társaságokat számítva). Még magasabb ez a mutató Hong-Kong és Szingapúr esetében: 55, illetve 50 százalék. A kivétel tekintetében a

nagykereskedelem dominál, a behozatalban viszont Szingapúr esetében a számítógépek és alkatrészeik. Európával a vállalaton belüli kereskedelem nem ér el túlságosan nagy volument, de itt is figyelemre méltó az amerikai export a nagykereskedelem területén, ami az összes vállalaton belüli export felét teszi ki.

### ***III. RÉSZ: KAPCSOLATOK ÉS KÖLCSÖNHATÁSOK***

## **8. FEJEZET: A TÁRSASÁGOK SZEREPE AZ ÚJ GAZDASÁG KIBONTAKOZÁSÁBAN**

Jelen fejezetben bemutatjuk a transznacionális társaságoknak az új gazdaság kialakulásában és elterjedésében játszott szerepét, új bizonyítékokkal gazdagítva azt a korábban már világossá vált összefüggést, hogy az új gazdaság fő hatóerejét a transznacionális társaságok jelentették.

### *A transznacionális társaságok és az IT-forradalom*

Láthattuk, hogy az amerikai gazdaságtörténetben a műszaki fejlődés legfőbb letéteményesei mindig is a nagy társaságok voltak. A negyedik fejezetben arra is fény derült, hogy a különösen termékeny időszakokban közülük is kiemelkedtek a transznacionális társaságok. Ahhoz azonban, hogy belássuk, valóban a transznacionális társaságok állnak az IT-forradalom hátterében, további érveket kell felsorakoztatnunk.

Egyik érvünk az információs technológia jellegéből adódik. Azt állítjuk, hogy az IT-forradalom – és ezzel együtt az úgy nevezett új gazdaság – minden korábbi nagy átalakulással szemben már kezdetektől fogva nemzetközi méreteket öltött, fő szereplői pedig az amerikai transznacionális társaságok voltak. Azon a területen ugyanis, ahol a legalapvetőbb változások bekövetkeztek (nevezetesen az információ előállítás, kódolása, továbbítása, tárolása, feldolgozása, rendszerezése stb. terén), mára már gyakorlatilag nem számítanak az országhatárok, a folyamatok minden eddiginél mobilisabbá váltak, és ahelyett, hogy az egyes piacok elkülönülnének, egyre inkább összekapcsolódnak.

A korábbiakban vizsgált technológiai áttörések esetében az új megoldások gyors terjedésének több minden szabott gátat, mely tényezők közül a legfontosabb akadályt nagy valószínűséggel a megfelelő infrastruktúra hiánya jelentette. Az elektromos áram felhasználását így behatárolta a távvezeték-hálózat kiterjedtsége, az automobilkét az úthálózat fejlettsége, a telefonét pedig a kábelhálózat fejlettsége. Az információs technológiák esetében ezzel szemben nem volt – és ma sincs – olyan áthághatatlan akadály, ami lassítaná a terjedést. A műholdas vevőkészülékektől

kezdve a sztenderdizált szoftvercsomagokon át a bármely szállodában működtethető, internetezésre alkalmas laptopokig már meglévő platformok révén válik egyre széleskörűbbé a technológia (gondoljunk csak például a hagyományos írógép-billentyűzet kiosztására vagy a mára már rendkívül sűrűvé vált telefonos hálózatra). Az információk, a termékek és az eszközök nemzetközi felhasználhatósága pedig maga után vonja a termékciklusok lerövidülését, a piacok gyors elárasztásának földrajzi kiszélesedését, ezzel együtt pedig a transznacionális társaságok fokozódó jelentőségét.

Foglaljuk össze röviden számszerűleg is, milyen mértékben kapcsolódott össze a transznacionális társaságok tevékenysége az új gazdaság kialakulásával. Ökonometria módszerek segítségével több szerző is egyértelműen kimutatta, hogy a 90-es évek fellendülésének hátterében az IT-iparágak álltak. Oliner és Sichel korábban említett tanulmányai éppúgy emellett szólnak, mint Jorgenson és Stiroh, Bailey, Kiley vagy Martin munkái. Mindez azt mutatja, hogy az új gazdaság (és így a konjunktúra) alapját az IT-iparágak körében kell keresnünk. Azt is láttuk ugyanakkor, hogy bár a transznacionális társaságok anyavállalatainak a GDP-hez való hozzájárulása nem minden területen jelentős, az IT-iparágak tekintetében súlyuk számottevő. Sőt, kijelenthetjük, hogy ezeket az iparágakat szinte teljesen a transznacionális társaságok uralják.

Ennek belátásához a BEA statisztikái mellett a Business Week évente megjelenő listái lesznek segítségünkre (**Business Week** [2003]). E listákat tanulmányozva (melyeken a legnagyobb amerikai társaságok szerepelnek) képet kaphatunk az IT-iparágak koncentrációjáról. A folyóirat az IT-iparágakat három nagy csoportba sorolta: szoftverek és szolgáltatások; hardver és egyéb eszközök; valamint telekommunikációs szolgáltatások. 2002-es adatok alapján az első csoport 35 legnagyobb vállalata közel 700 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le, melynek fele a szoftveriparhoz kapcsolódott. Itt két cég (természetesen mindkettő transznacionális) uralja a piacot: a Microsoft és az Oracle, együttesen a kibocsátás mintegy 60 százalékával. Az egyéb IT-szolgáltatások körében három óriásvállalat osztozik a piac 70 százalékán: az Electronic Data Systems, az Accenture és a Computer Sciences. Jóllehet néhány évvel korábban az említett cégek még jórészt az amerikai piacra dolgoztak, mára mindegyikük széles nemzetközi hálózatot épített ki,

mely nemcsak a disztribúciót és a marketinget öleli fel, hanem komoly fejlesztések is kapcsolódnak hozzá. A legnagyobb öt cég az iparág-csoport forgalmának kétharmadával egyértelműen oligopol struktúrát mutat, jelentős transznacionális fölénnel.

Az IT-eszközök iparágcsoportját a Business Week magazinban öt iparág alkotja, amiből az utolsó hármat összevonva a következőket kapjuk: telekommunikációs eszközök; számítógépek és alkatrészeik; valamint félvezetők és egyéb elektronikus eszközök. A magazin az említett iparágakban 70 vállalat adatait összesíti, mintegy 465 milliárd dolláros összforgalommal. Az első csoportban – tehát a telekommunikációs eszközök kategóriájában – 13 vállalat szerepel, melyek közül a három legnagyobb az eladásoknak több mint háromnegyedét mondhatja magáénak. A Motorola, a Lucent Technologies és a Cisco Systems nemzetközileg is ismert márkák, rajtuk kívül csupán relatíve kisebb cégek teszik változatosabbá a képet. A számítógépek és alkatrészeik csoportjában felsorolt 17 cégből három kimagasló teljesítménnyel találkozhatunk. Az IBM, a Hewlett-Packard (a Compaq felvásárlása után) és a Dell Computer az összes forgalom közel 80 százalékával rendkívül erős pozícióban van. Olyan cégek, mint az Apple vagy a Sun Microsystems csak kevésbé tudják a piacot befolyásolni. Itt sem kell különösebben ecsetelnünk e vállalatok transznacionális jellegét, jól mutatja mindezt, hogy mindhárman jelentős leányvállalattal rendelkeznek Magyarországon is. Végül, az egyéb elektronikus eszközök kategóriáiban mintegy 40 vállalatot vizsgálnak, ezek közül a legnagyobb verseny az elektronikus alkatrészek és műszerek piacán folyik, itt a 20 vállalatból a négy legnagyobb mintegy 60 százalékos részesedéssel rendelkezik. Ugyanakkor az irodagépek piacán a Xerox (az iparág egyik megalapítója) máig szinte egyeduralkodó, forgalma több mint háromszorosa volt 2002-ben az utána következő vállalaténak. A félvezetők piacán az INTEL a legnagyobb szereplő (szintén transznacionális): egyedül képviselve a vizsgált 21 cég összforgalmának harmadát. Mögötte figyelemre méltó még a Texas Instruments teljesítménye is, a piac egy nyolcadával.

A piaci struktúrák áttekintése azt mutatja, hogy – hasonlóan az amerikai gazdaság számos más iparágához – az IT-iparágakban is jobbra oligopolisztikus (néha monopolisztikus) verseny folyik. A legnagyobb cégek befolyása óriási, ezek

határozzák meg az iparágak arculatát és teljesítményét. Az is kiderült vizsgálatunkból, hogy e cégek szinte kivétel nélkül transznacionális társaságok, azaz beigazolódott sejtésünk, miszerint az IT-iparágakat erőteljesen uralják a transznacionális társaságok. A korábbiakban az IT-iparágak közé soroltuk a telekommunikációs szolgáltatásokat is, a Business Week azonban külön csoportban foglalkozik ezekkel. Itt is szembevetendő a nagy társaságok – mint például az SBC vagy az AT&T – fölénye, ám ezek sokkal inkább kötődnek az amerikai piachoz, mint az eddig vizsgált iparágak vállalatai, így itt nem beszélhetünk igazi transznacionális dominanciáról.

Az előző fejezetben részletesen elemeztük az amerikai transznacionális társaságok elmúlt évtizedekben kifejtett tevékenységét, de részletesen nem foglalkoztunk az IT-iparágakban betöltött szerepükkel. A következőkben pótoljuk e hiányt, és megmutatjuk, hogy az IT-forradalom kibontakozásában és széles körűvé válásában elsősorban ezek a vállalatok játszották a főszerepet, ezek voltak a változások igazi letéteményesei. A felhasznált statisztikai adatok – csakúgy, mint az előző fejezetben – kizárólag elsődleges forrásból, a Kereskedelmi Minisztérium Gazdasági Elemző Hivatalának (Bureau of Economic Analysis – BEA) hivatalos kiadványaiból és Internetes adatbázisaiból származnak.

Már az eddigiekből is kitűnt, hogy a transznacionális társaságok az IT-iparágak meghatározó szereplői. De hogy mekkora a részesedésük az iparági termelésből, igen nehéz meghatározni. A különböző típusú statisztikák különbözőképpen húzzák meg az egyes iparágak határát, így gyakorlatilag lehetetlen pontos számításokat végrehajtani, ráadásul az iparági hozzáadott értékre vonatkozóan a transznacionális társaságok esetében csak a kilencvenes évek közepétől rendelkezünk adatokkal. Mindezek ellenére a statisztikák sok tekintetben fontos összefüggésekre mutatnak rá. Visszatérve tehát az eredetileg feltett kérdésre, azaz a transznacionális társaságok részesedésére az IT-iparágakban, annyit bizony megállapíthatunk, hogy igen jelentős a súlyuk. A legproblematisabb a számítógépek és iroda-felszerelések iparága, ahol a társaságokra vonatkozó eladási statisztikák rendre felülmúlják az iparág összes eladását. Mivel ez természetesen lehetetlen, érdemes megnézni az iparági GDP-adatokat is. Ezek szerint 1997-ben például az iparági GDP 58,2 milliárd dollárt tett ki, míg a társaságok által hozzáadott érték 42 milliárd dollárt. Ehhez jön még a

külföldi transznacionális társaságok leányvállalatai által hozzáadott érték, ami ugyanebben az évben 1 milliárd dollár volt. Jól látható ebből egyrészt az, hogy az iparágat amerikai vállalatok uralják, másrészt az, hogy a kibocsátás zöme az amerikai transznacionális társaságok anyavállalataihoz kapcsolódik. A félvezetők és egyéb elektronikai alkatrészek terén sem könnyebb az eladási statisztikák alapján felmérni a társaságok valódi súlyát. 1985-ben a megfelelő adat 60 százalék, 1990-ben 35 százalék, öt évvel később 95 százalék, 2000-ben pedig ismét 60 százalék volt. Az adatok ingadozása nem az iparági struktúrák változásából adódik, hanem minden bizonnyal a statisztikák megbízhatatlanságából. A hozzáadott értékek arányából azonban itt is megbecsülhetjük részesedésüket. 1997-es adatok alapján<sup>5</sup> az amerikai transznacionális társaságok anyavállalatai az 56,2 milliárd dolláros iparági hozzáadott érték 80 százalékát, azaz 44,9 milliárd dollárt termelnek meg. A külföldi társaságok amerikai leányvállalatai ezzel szemben mindössze 4,5 milliárd dollárral járulnak hozzá a kibocsátáshoz. Végül, a hardver eszközök harmadik csoportjában, az audio-, video- és kommunikációs eszközöknél, az anyavállalatok súlya 73 százalék (a 32,8 milliárd dollárból 23,9 milliárd). Ugyanitt a külföldi részvétel szintén csupán 1 milliárd dollár. Azt látjuk tehát, hogy a hardver iparágakban az amerikai transznacionális társaságok anyavállalatai (melyek közül a legnagyobbak jelentős piaci részesedéssel is bírnak) nemcsak döntő fontosságú szereplők, hanem az iparági kibocsátás legnagyobb része is hozzájuk kapcsolódik.

Az IT-szolgáltatások két legfontosabb iparágában, a telekommunikációban és a számítástechnikai szolgáltatások terén a társaságok súlya már nem ilyen nagy. Ezekben az iparágakban az iparági eladásokat már meg sem kíséreljük összevetni a társaságok eladási eredményeivel, hanem – hasonlóan az előzőekben használt módszerhez – szintén az iparági hozzáadott értékeket vetjük össze az anyavállalatok hasonló adataival. Ezek alapján 1997-ben a telekommunikációs iparág 175 milliárd dolláros GDP-jéből a transznacionális társaságok anyavállalatai 137 milliárd dollárral vették ki a részüket, míg a külföldi társaságok amerikai leányvállalatai 15 milliárd

---

<sup>5</sup> Azért választottuk az 1997-es évet, mert ebből az évből részletes input-output statisztikák és a transznacionális társaságokra vonatkozó iparági hozzáadott érték statisztikák egyaránt rendelkezésre állnak.



dollárt állítottak elő. A számítástechnikai szolgáltatások esetében az iparági GDP 177 milliárd dollár volt, ebből az amerikai anyavállalatok 32, a külföldi leányvállalatok pedig 1 milliárd dollárt termeltek meg. Az adatok azt mutatják, hogy míg a telekommunikációban főleg a nagy társaságok uralják a piacot (belépési korlátok, rendkívül nagy tőkeigény, magas költségek), addig a számítógépes szolgáltatások területén számos kis- és középvállalkozás működik, főleg járulékos szolgáltatásokat nyújtva. Természetesen itt is vannak olyan alágazatok, ahol a transznacionális óriásvállalatok hatalmas fölényrel rendelkeznek. Ilyen például az előrecsomagolt szoftverek piaca, ahol a Microsoft közel monopolpozícióban van.

A transznacionális társaságok dominanciája azonban nemcsak abban mutatkozik meg, hogy ők uralják az új gazdaság kulcspárágait, hanem abban is, hogy ők tesznek a legtöbbet azért, hogy az IT-forradalom eredményei minden tekintetben hasznosuljanak. Ez többféleképpen kimutatható, itt arra szorítkozunk, hogy megvizsgáljuk a rendelkezésünkre álló K+F-statisztikákat. 1999-ben az Egyesült Államokban a vállalati szférában 183 milliárd dollárt költöttek kutatásra és fejlesztésre (ebből a vállalati szféra 160 milliárd dollárt finanszírozott). A transznacionális társaságok anyavállalataihoz ebből az összegből 118 milliárd dollár kapcsolódik, tehát a vállalati szféra ilyen jellegű kiadásainak 74 százaléka. Ugyanez az adat 1990-ben 78 százalék volt, a 81,6 milliárd dollárból 64,6 milliárd. Sajnos korábbról nincsenek erre vonatkozó adataink, mégis feltehetjük, hogy a K+F kiadásokból akkor is jelentős részt vállaltak a transznacionális társaságok. Azt is érdemes megnézni, hogy mely iparágakban költik a társaságok a legtöbb pénzt erre a célra. 1999-ben tehát a transznacionális társaságok anyavállalatai 118 milliárd dollár értékben finanszíroztak kutatásokat és fejlesztéseket, és ebből az összegből a feldolgozóipar 104 milliárd dollárral részesedett (ez egyébként az összes feldolgozóipari K+F kiadás 92 százaléka). A feldolgozóiparon belül a legtöbb pénzt a társaságok a számítástechnikai hardver iparágakban, a vegyiparban és az autóiparban költöttek kutatás-fejlesztésre. A számítógépek, a félvezetők és a telekommunikációs eszközök gyártásában összesen 27,2 milliárd dollárt fordítottak erre a célra, az iparág összes K+F kiadásainak 88 százalékát. Emellett jelentős volt még a gyógyszeripar 18,9 milliárd dolláros és az autógyártás 16,5 milliárd dolláros költsége is. A transznacionális társaságok súlyát a kutatás-fejlesztésben további két tényező erősíti:

egyrészt sok olyan projektben is részt vesznek, amelyet nem ők, hanem a kormányzat finanszíroz (és ezért itt nem kerültek beszámításra), másrészt a kisebb vállalatok által elvégzett kutatások és fejlesztések eredményei igen sokszor a nagy, transznacionális társaságoknál kerülnek felhasználásra, akik vagy megveszik a licenceket, vagy – még gyakrabban – felvásárolják az adott vállalatokat. A vállalatok közötti ilyen jellegű tranzakciókról, valamint a fejlesztések egyik fontos előmozdítójáról, a kockázati tőkééről a következő fejezetben szólnunk.

Az eddigieket összefoglalva elmondhatjuk, hogy az IT-forradalom (ezzel pedig az új gazdaság) kétségkívül legfontosabb szereplői az amerikai transznacionális társaságok. Megmutattuk, hogy az IT-iparágak mindegyikében magas fokú a koncentráció, a legfontosabb szereplők pedig szinte kivétel nélkül transznacionális társaságok. Az is kiderült, hogy ezekben az iparágakban a kibocsátás zöme ugyancsak hozzájuk kapcsolódik (kivételt képez ez alól a számítástechnikai szolgáltatások területe, ahol azonban legtöbbször csupán járulékos szolgáltatásokat végeznek). Végül beláttuk, hogy nemcsak a termékek gyártásban és bizonyos szolgáltatások nyújtásában (mint például a szoftveripar) járnak elől a társaságok anyavállalatai, hanem a kutatási és fejlesztési kiadások döntő többségét is ők állják, ami arra utal, hogy az IT-forradalom kibontakozásában is felbecsülhetetlen a szerepük. Érdeemes azt is megjegyeznünk, hogy – jelentős befektetéseik ellenére – a külföldi társaságok az IT-forradalom szempontjából kulcsfontosságúnak tekinthető iparágakban elhanyagolható súllyal bírnak. A következőkben áttekintjük az amerikai IT-szektor nemzetköziesedésének dinamikáját, azokat a folyamatokat, melyek során globálissá váltak az itt született iparágak, és megnézzük, hogy e folyamatok milyen mértékben magyarázhatók egy korábbi elmélet mai adaptációjával.

### *Nemzetközi összefüggések*

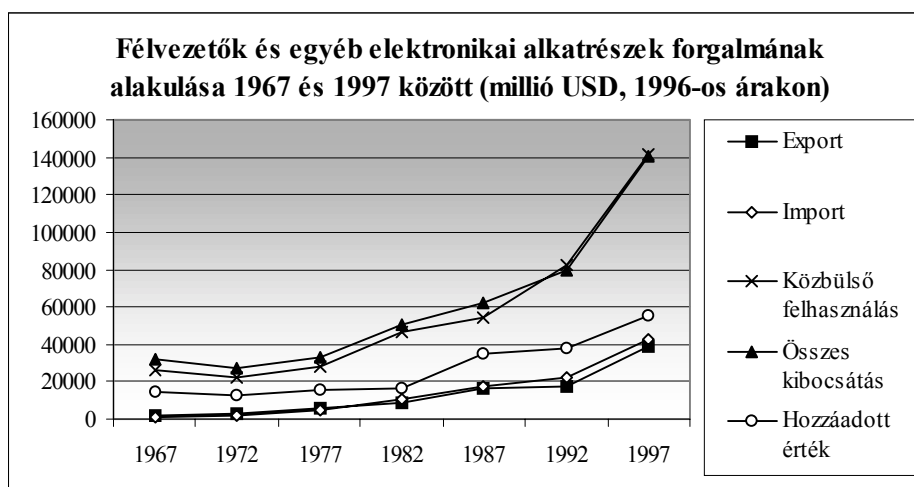
A második fejezetben röviden áttekintettük az IT-iparágak újratermelési folyamatban betöltött szerepét, a közbülső felhasználástól kezdve az exporton és az importon át a beruházásokig. Már akkor említést tettünk azokról a folyamatokról, melyek az iparágak éretté válásának folyamatában igen gyakran megfigyelhetők. Röviden összefoglalva azt tapasztaltuk, hogy a hazai termelés felfutása után először az export kezd gyors ütemben növekedni, majd hamarosan az import, végül az import megelőzi

az exportot, külkereskedelmi hiány alakul ki, az iparág termelésének bizonyos része pedig külföldre települ. Ezt a jelenséget már évtizedekkel korábban megfigyelték és Raymond Vernon híres dolgozata után (**Vernon** [1976]) Vernon-féle termék-életciklus elméletnek nevezték el. Az eredeti koncepció lényege az volt, hogy az Egyesült Államok főleg magas kutatás-fejlesztési ráfordításokat igénylő, tőkeintenzív termékek gyártásában bír komparatív előnyökkel, amit a magas egy főre jutó jövedelemmel rendelkező amerikaiak meg is tudnak vásárolni. Az új termékek iránt megmutatkozó kereslet lassan külföldön is növekedésnek indul, amit először fokozódó exporttal elégítenek ki. Később – az iparágban előállított termékek költségviszonyainak megváltozásával (amit Vernon a termékek életciklusában bekövetkező változásokhoz kapcsolt) – a magas K+F- és tőkeráfordítások helyét lassan átveszik a sztenderdizált termékekre jellemző emelkedő bérkifizetések, egyre inkább arra ösztönözve a vállalatokat, hogy ne exportáljanak, hanem helyezték ki a termelést az alacsonyabb költségű országokba. Itt aztán először csak exportra termelnek, később azonban – a helyi kereslet megélénkülésével – megindulhat a helyi piacokra történő gyártás is. Vernon elméletét az 50-es évek iparágainak (mint például az autóipar) működési mechanizmusainak leírására találta ki, és bár többször maga is hangoztatta elgondolásai idejétmúltságát, az elmúlt évtized fejleményei újra eszünkbe juttatták gondolatait. Az ötvenes-hatvanas évek felfutó iparágait most az IT-forradalom húzóágazataival, az akkori erőteljes fogyasztói keresletet pedig a vállalatok új termékek iránt megnövekedett beruházási keresletével helyettesítjük. Kérdés, hogy az akkori viszonyoknak megfelelő elmélet mennyiben képes magyarázni olyan születőben lévő iparágak viselkedését, mint bizonyos IT-iparágak. A következőkben ennek vizsgálatára teszünk kísérletet.

A második fejezetben az input-output táblák segítségével iparáganként külön-külön vizsgáltuk a termelés, az export és az import mennyiségét az elmúlt évtizedekben. Most ott folytatjuk, ahol akkor abbahagytuk: a kapott eredményeket összevetjük a transznacionális társaságok tevékenységével és megpróbálunk bizonyos trendeket kimutatni a termék-életciklus elmélet premisszáinak és következtetéseinek fényében. Az IT-iparágak közül most csak azokat elemezzük, melyek hasonlatosak lehetnek a fél évszázaddal ezelőtti felfutó iparágakhoz, azaz az új technikát megtestesítő termékeket – jelen esetben hardvereszközöket – állítják elő. Vernon elmélete alapján

arra számítunk, hogy az említett iparágakban először a hazai termelés indul növekedésnek, majd az export, aztán az import, végül pedig – a termelés kitelepítésével – a transznacionális társaságok külföldi leányvállalatai fokozzák kibocsátásukat. Az adatok az input-output táblákból és a Kereskedelmi Minisztérium statisztikáiból származnak, és a jobb összevethetőség kedvéért változatlan (1996-os) árakon vesszük őket figyelembe.

10. ábra



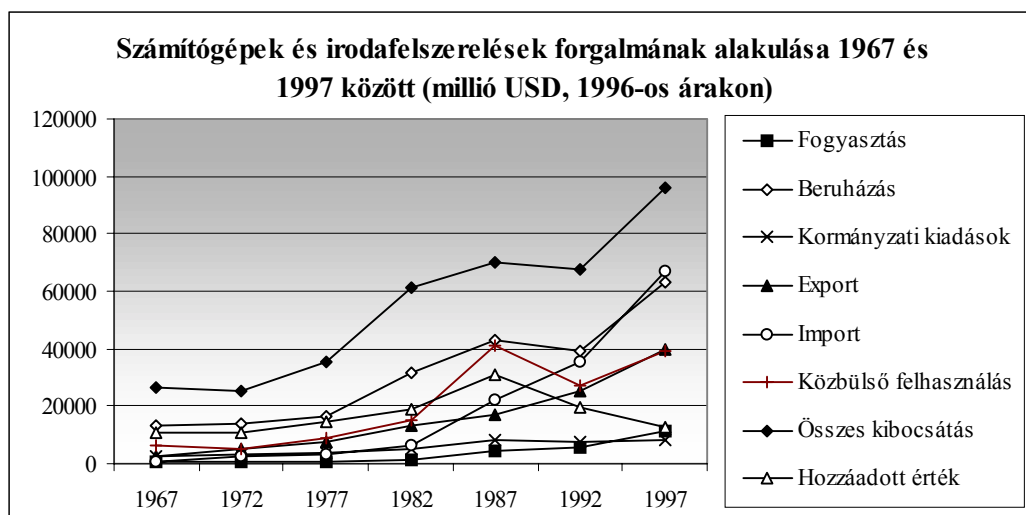
Adatok forrása: SCB [1972-2001].

Már a második fejezetben leírtuk, hogy a számítástechnikai eszközök „lelke” a mikroprocesszor. A félvezetők és egyéb elektronikus alkatrészek iparágát a 10. ábra mutatja be. A 80-as évek közepén enyhe törés látható, melyet a 90-es évek kimagasló teljesítménye követ. Várakozásainkkal ellentétben a hazai termelés felfutása csak a 70-es évek végén volt valamivel gyorsabb, mint a külkereskedelem bővülése, a 90-es években együtt emelkedtek a számok. Mindenképpen figyelemre méltó azonban, hogy változatlan árakon is mennyire dinamikus volt az iparág felfutása.

A 11. ábra a számítógépek és iroda-felszerelések forgalmát mutatja. Az ábrát tanulmányozva számos érdekes következtetésre juthatunk. A 80-as évek elejéig töretlen fejlődést tapasztalhatunk: a kibocsátás, a beruházások és a hozzáadott érték egyaránt növekedett, az időszak vége felé pedig – összhangban az elmélet megállapításaival – erőteljesen bővülni kezdett az export is. A nyolcvanas évek második felétől kezdve a kilencvenes évek elejéig tovább folytatódott a Vernon-féle

trend: lelassult az iparág kibocsátása, a beruházások és a hozzáadott érték is, az export bővülését pedig jócskán meghaladta az importé. A kilencvenes évek második felében azonban ismét meglódult az iparági kibocsátás, rohamosan nőttek a beruházások, bővült az export is, de mindennél gyorsabban emelkedett az import. Az iparág által hozzáadott érték ellenben csökkent, ami részben a számítástechnikai eszközök áreséséből, részben pedig az iparág által igénybe vett üzleti és egyéb szolgáltatások növekvő részarányának köszönhető. Összességében azt tapasztaltuk, hogy a számítógépeket előállító iparág fő mutatói konzisztensek a Vernon-féle modellel.

11. ábra

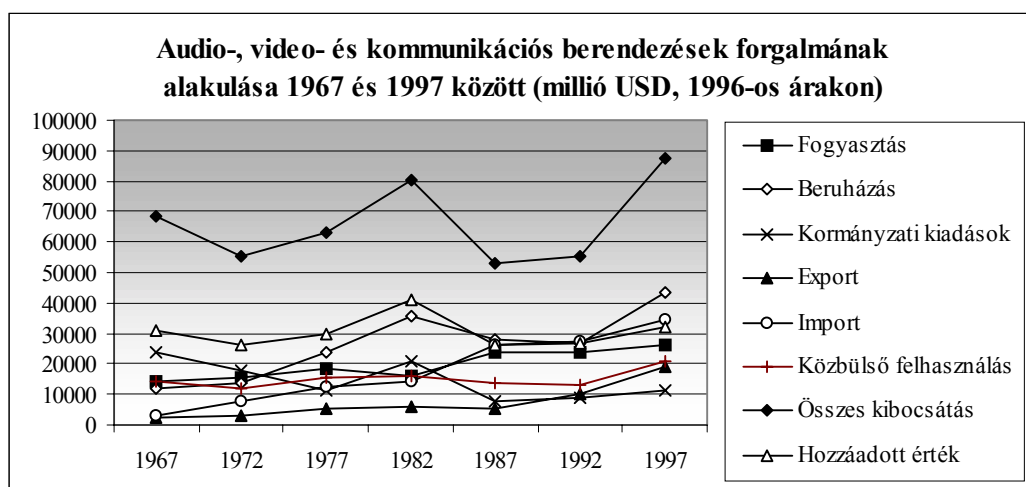


Adatok forrása: SCB [1972-2001].

A félvezetők és a számítógépek után vegyük szemügyre az audio-, video- és kommunikációs eszközök iparágát. Jól látható az a kettősség, mely a félvezetők bevezetésének és elterjedésének következménye. A 70-es évek közepéig inkább hanyatlásnak, mint növekedésnek lehetünk tanúi. A termékenyítő hatású innováció azonban újabb lökést adott az akkoriban pangó iparágnak és a nyolcvanas évek elejéig gyors növekedésre került sor. Az is szembevetendő, hogy az iparágban nem az amerikai termelők játszották a világgazdasági vezető szerepet, hiszen az import már ekkor jócskán meghaladta az exportot. A jelenség hátterében az igen olcsón termelő japán vállalatok állnak, amelyek elárasztották a piacot nem túl jó minőségű, de igen kedvező árú eszközeikkel. A gyors növekedést az évtized végén azonban ismét

visszaesés követte: jelentősen csökkent az iparági kibocsátás, a beruházások, a hozzáadott érték és az export is, bővült azonban a fogyasztás és az import. Azt látjuk, tehát, hogy az USA-ban az iparág fejlődése megtorpant, a növekvő belföldi keresletet egyre inkább olcsó importtal kezdték kielégíteni, miközben a hazai termelés visszaesett. A kilencvenes években aztán ismét fellendült a termelés. Hirtelen növekedésnek indult a hazai kibocsátás és a beruházások, emelkedett a hozzáadott érték, az import bővülésénél pedig még gyorsabb volt az exporté. Ez a váratlan fordulat mindenképpen az IT-forradalom hatása: a korábban elsősorban csak a számítógépekbe beépített mikroprocesszorok rohamosan kezdtek terjedni az audio-, video- és kommunikációs berendezésekben is. Megjelentek a digitális fényképezőgépek, videokamerák és a szinte már számítógépekként funkcionáló mobiltelefonok. A változások mélysége és sebessége olyan nagy volt, hogy nem túlzás azt állítani, hogy teljesen megújult az iparág, a friss lendület pedig az IT-forradalom termékenyítő hatásának köszönhető.

12. ábra



Adatok forrása: SCB [1972-2001].

Mindeddig azokat a változásokat vettük szemügyre, melyek az Egyesült Államok gazdaságában mentek végbe, nem foglalkoztunk a termelés kitelepítésével, a leányvállalatok tevékenységével. Ha ugyanis olyan fejleményeket anticipálunk, melyek a vernoni elméletből következnek, a leányvállalatok teljesítményének és a vállalaton belüli kereskedelemnek is erőteljes növekedését kell tapasztalnunk. A

leányvállalatok működésének néhány jellemzőjét a vizsgált három – hardver-eszközöket gyártó – iparágban a 4. táblázat szemlélteti.

4. táblázat

Amerikai transznacionális társaságok leányvállalatainak néhány jellemző adata  
(változatlan árakon, millió 1996-os USD)

		1985	1990	1995	2000
Félvezetők	Eladások	17716	28275	45423	54058
	Váll.-on belüli exp.	3017	3622	12774	7752
	Váll.-on belüli imp.	2922	3819	7465	6274
Számítógépek	Eladások	50261	92320	105554	94095
	Váll.-on belüli exp.	12330	18903	27271	8934
	Váll.-on belüli imp.	5303	10390	22090	7705
Telekommunikációs eszközök	Eladások	12641	8959	21077	43690
	Váll.-on belüli exp.	2935	4277	8783	15590
	Váll.-on belüli imp.	2979	3323	3557	12524

Adatok forrása: BEA [Web].

Az adatokból mindenek előtt az olvasható ki, hogy a 90-es években mindhárom iparágban jelentősen nőtt a reálkibocsátás. A félvezetők esetében háromszorosára, a számítógépeknél közel kétszeresére, a telekommunikációs eszközöknél pedig majdnem három és félszeresére. Az eladásokhoz képest a vállalaton belüli export és import változása nagy különbséget mutat a három iparágban. Amíg a félvezetőknél és a telekommunikációs eszközöknél nagy volt a növekedés, a számítógépeknél a vállalaton belüli export csökkent, az import pedig alig nőtt. Természetesen azt is érdemes megnéznünk, hogy a vállalaton belüli export és import hogyan viszonyul az összes exporthoz és importhoz képest. Ebben a tekintetben a számítógépgyártás jár az élen: a nyolcvanas évek közepe és a kilencvenes évek közepe között az összes export és import jelentős hányada vállalaton belüli kereskedelem keretében zajlott, csak az évtized végére csökkent az arány az export esetében 20, az importnál 10 százalék körüli értékre (ugyanez korábban gyakran meghaladta az 50 százalékot is). A félvezetők esetében a vállalaton belüli export 15, az import 10 százalék, a telekommunikációs eszközöknél pedig 20 és 25 százalék körül mozog. Az adatok

elég bizonytalanok, mivel az iparági besorolás sokszor nem fedti az export és az import termékbesorolását. Ha csak a transznacionális társaságokat nézzük, a rajtuk keresztül lebonyolódó exportban és importban a vállalaton belüli kereskedelem a három iparágban 1985-ben összesen 70 százalékot, 1990-ben és 1995-ben 55-60 százalékot, 2000-ben pedig már csak mindössze 45 százalékot tett ki. Ez azt mutatja, hogy bár a transznacionális társaságok szerepe a három hardvergyártó iparágban nem csökkent, a kapcsolat az anyavállalatok és többségi tulajdonú leányvállalataik között gyengült. A folyamatok háttérében a vállalatközi együttműködések kiszélesedése, a hálózatosodás terjedése és a stratégiai szövetségek egyre nagyobb jelentősége húzódik meg.

Összességében elmondhatjuk, hogy a Vernon-féle termék-életciklus elmélet magyarázóereje valóban lecsökkent a kilencvenes évek fejleményei tükrében. Igaz ugyan, hogy a felfutó iparágak számos sajátossága megnyilvánult ezekben az években, ám sok olyan jellegzetesség is előfordult, melyet az elmélet nem tud megmagyarázni. A legfontosabb ezek közül az a jelenség, melynek során egyes iparágak fejlődése megtermékenyít és átalakít más iparágakat. Jó példa erre a félvezetők és a számítógépek folyamatos fejlődése révén megújult audio-, video- és kommunikációs eszközöket gyártó iparág. Az is szembetűnő, hogy – szemben az elmélet predikcióival – nem lehet felismerni olyan időszakot, mely után a hazai termelés visszaesett volna (illetve a visszaesést legtöbbször újabb fellendülés követte), és a gazdaság szereplői külföldi tőkekihelyezéssel helyettesítették volna. Ehelyett azt tapasztaltuk, hogy a kilencvenes években az egész szektor megújult, sok olyan jellemzőt mutatva, mely a születő iparágaknál szokott csak előfordulni. Mindezek fényében kijelenthetjük, hogy az IT-forradalom fő hajtóerejét jelentő hardvereszközöket gyártó iparágak az elmúlt évtizedekben folyamatos megújulást mutattak, és a nagy K+F és tőkeigényű szektorokra jellemző ciklusok (amelyeket a vernoni modell feltételez) mintegy egymásra rakódtak. Az IT-forradalom hatásainak széles elterjedése a gazdaságban tehát visszahatott a változások kiindulópontját jelentő iparágakra, és fenntartotta azt a lendületet, mely az elmúlt évtizedekben jellemezte az amerikai gazdaságnak ezt a szektorát.



## 9. FEJEZET: VÁLTOZÁSOK A TÁRSASÁGOK ÉLETÉBEN

A társaságok életében az elmúlt évtizedekben bekövetkező változások az Egyesült Államokban annak ellenére rendkívül érdekesek, hogy az amerikai gazdasági rendszer működése alapvetően változatlan maradt. A szabadversenyes kapitalizmusból a modern vegyesgazdaságba történő átmenet során a tizenkilencedik század második felében a családi magántulajdonon alapuló vállalatokat lassan felváltották a részvénytársaságok<sup>6</sup>. Ez a változás számos következménnyel járt többek között a tulajdonviszonyok szempontjából. Azáltal, hogy a vállalatok élére fizetett menedzserek kerültek, a tulajdonosok lemondtak jogaik egy részéről, átengedve a döntéseket alkalmazottaiknak. Kezdetben a részvényesek választották meg az igazgatótanácsot, akik alkalmazták (adott esetben pedig felmentették) a felső vezetőket. Az idők folyamán azonban az eredeti hatáskörök módosultak, a felső vezetők befolyása megnőtt, míg a részvényesek befolyása lecsökkent. Ez utóbbi főként a tulajdonosok körének kiszélesedéséből és a részvények elaprózódásából következett. A gyakorlatban most már a felső vezetők váltak a fő döntéshozókká, ők jelölték és ellenőrizték az igazgatótanácsot, akik befolyásolták a részvényeseket. Megjelent a megbízó-ügynök probléma, a shareholder (részvényes) kapitalizmus pedig lassan átalakult stakeholder (vezetői) kapitalizmussá. A második világháború után új tulajdonosok is megjelentek: az intézményi befektetők. A tőkepiacok fejlődésével szerepük megerősödött és átalakították a tulajdonosi struktúrákat. Közben véget ért az amerikai gazdaság aranykora és az olajválságokkal komoly problémák merültek fel. Ezekre a 60-as évek végétől sokféle megoldást próbáltak kidolgozni mind a társaságokon belül, mind a tőkepiacokon. Jelen fejezetben ezeket a megoldásokat tekintjük át, szem előtt tartva az IT-forradalom szerepét a változások hátterében.

A fokozódó belföldi és nemzetközi verseny, valamint a piacok telítődése a 60-as évek végére új kihívásokkal szembesítette az amerikai vállalatokat. Mivel a hosszú konjunktúra elhitette velük, hogy kompetitív előnyeiket már sohasem veszíthetik el,

---

<sup>6</sup> Erről részletesebben lásd: (Bara – Szabó [2000]).

az új versenytársak megjelenése váratlanul érte őket. Egyes vállalatok hasonlóképp reagáltak az új helyzetre, mint eddig bármikor: lehetőségeiket növelendő új befektetéseket eszközöltek saját, illetve sajátjukhoz kapcsolódó iparágakban. Mások azonban – mindaddig példátlan módon – olyan iparágak felé kezdtek terjeszkedni, amelyekben nem rendelkeztek semmiféle versenyelőnnyel. A prosperitás évei során óriási profitok halmozódtak fel új befektetési lehetőségeket keresve. Közben egyre erősebbé vált a meggyőződés, hogy a vállalatvezetés általános képességeket igényel, a sikeres menedzserek pedig (velük együtt pedig a sikeres vállalatok) éppolyan sikeresek lehetnek más iparágakban is. Ez a szemlélet lassan áttevődött a gyakorlatba is. Egyre többen fektették be felhalmozódott pénzüket olyan iparágakba, melyek – jóllehet néha igen messze álltak a társaságok eredeti profiljától – kedvező kilátásokkal kecsegtettek. A céliparágak nem kellő ismerete következtében az ilyen típusú terjeszkedések módja legtöbbször más vállalatok felvásárlása vagy velük történő fúzió volt (beleértve a felsővezetők átvételét is), ellentétben a korábbi évtizedekben megszokott formától, ami új üzemek létesítését és ezek saját menedzserekkel való irányítását jelentette.

A 60-as évek végére az egyesülések és felvásárlások hatalmas méreteket öltöttek. Számuk az 1965-ös 2000-ról 1969-re 6000-re nőtt, majd 1974-re 2861-re csökkent. 1963 és 1972 között az összes megszerzett eszköz közel kétharmada diverzifikációs célzatú volt, fele pedig egymáshoz nem kapcsolódó iparágakat érintett. Ugyanez az arány megmaradt 1973 és 1977 között is. A diverzifikációs hullám hatására változások következtek be a vállalatok vezetésében is. Fokozatosan elkülönült a felső vezetés, mely az egész vállalat rendelkezésére álló források tervezéséért, koordinációjáért és allokációjáért volt felelős, valamint a középvezetés, akiknek a feladata a különböző egységek munkájának megszervezése volt, természetesen lehetőleg minél profitábilisabb módon. A nagyarányú diverzifikáció két módon járult hozzá e fejleményhez. Egyrészt a felsővezetők legtöbbször csekély specifikus tudással és tapasztalattal rendelkeztek az újonnan szerzett egységek technológiai folyamatairól és piaci mechanizmusairól, másrészt a diverzifikáció mértéke, az új egységek száma és komplexitása túlságosan bonyolulttá tette a döntéshozatalt a központban. Amíg a második világháború előtt a nagy nemzetközi társaságok átlagosan csupán mintegy 10 részleggel működtek és ez a szám még a

legnagyobbaknál sem haladta meg a 25-öt, addig 1969-re gyakran 40 és 70 közé emelkedett, sőt, nemritkán még ennél is több lett. Mivel kevés felsővezető volt képes összefogni, koordinálni és felbecsülni e sok különböző részleg működését, megnőtt a statisztikai aggregátumok, a számviteli és más személytelen mechanizmusok szerepe a döntéshozatalban. A felvásárlási és fúziós hullám hatására kialakuló konglomerátumok tehát számos vezetési problémát vetettek fel. Ezek nyilvánvalóvá válása felgyorsította az ellentétes irányú folyamatokat is: röviddel a felvásárlási láz után jócskán megszorodtak a szétválások. 1965-ben csupán minden 11 felvásárlásra jutott egy szétválás, 1969-re (az egyesülési láz tetőpontján) az arány 1:8-ra módosult, 1974 és 1977 között pedig elérte az 1:2-t (**Chandler** [1992]).

Az egyesülések és felvásárlások, majd ezt követően a szétválások rohamos terjedése jelentős változások okozója lett a tőkepiacon. Új – igencsak jövedelmező – üzletág alakult ki: a már meglévő vállalatok adásvétele. Jóllehet a vállalatvezetők indították útjára a folyamatot, gyorsan kialakultak az „iparág” szakavatott, professzionális mesterei a pénzügyek területén. A változások súlyát növelte az amerikai társaságok tulajdonosi struktúrájának átalakulása is. A második világháború előtt az amerikai iparvállalatok részvényeinek többsége viszonylag tehetős egyének és családok kezében összpontosult. Még 1952-ben is az Egyesült Államok lakosságának csupán 4,2 százaléka rendelkezett részvényekkel. A főbb intézményi befektetők biztosítási társaságok és befektetési bankok voltak, amelyek – akárcsak a gazdag magánszemélyek – általában hosszabb távú érdekeltségekkel bírtak, céljuk a növekedés volt és sokkal kevésbé a magas osztalékok. A második világháború után az amerikai iparvállalatok részvényei fokozatosan egyre nagyobb arányban kerültek nyugdíjpénztárak és befektetési alapok kezébe. Jóllehet ezek az intézmények már a 20-as években megjelentek, növekedésük lassú volt a depressziótól sújtott 30-as és a háborús 40-es években. A 60-as évekre azonban jelentősen megerősödtek, nem utolsósorban amiatt, hogy portfólióik hozama felülmúlta Standard & Poor 500-as indexét. A tőzsdéken folyamatosan adták-vették a részvényeket, a portfóliómenedzserek – az amerikai vállalati szféra új tulajdonosai – nemritkán 10 ezres csomagokban kereskedtek a papírokkal, döntéseikben a rövid távú szempontok lényegesen fontosabbakká váltak, mint a hosszú távúak. Az alapok száma, valamint a részvények forgalma gyorsan emelkedett, a nagyobb tőzsdék jelentősége pedig ezzel

együtt nőtt. A New York Stock Exchange forgalma az összes részvényforgalomhoz képest a 60-as évek eleji tízegynéhány százalékról a 80-as évekre 50 százalék fölé emelkedett, a részvények blokkosított kereskedelme a NYSE-n pedig az 1965-ös 3,1 százalékról 1985-re 51 százalékra nőtt. De robbanásszerűen nőtt a részvényforgalom is. Az 50-es évek elején még csupán mintegy félmilliárd részvény cserélt gazdát évente, 1985-re ez a szám 27,5 milliárdra emelkedett (**Chandler** [1992]).

A tranzakciók számának, a forgalomnak és a blokk-kereskedelem arányának növekedése intézményesítette a vállalatok feletti ellenőrzés piacát. A történelem során most először kerülhetett sor arra, hogy egyes személyek, csoportok vagy vállalatok pusztán tőzsdei tranzakciókkal ellenőrzést szerezzenek más társaságok felett, melyekhez egyébként esetleg semmilyen más kapcsolat nem fűzte őket. A 60-as évek diverzifikációs-, a 70-es évek szétválási hulláma, a vállalatok adásvételének új üzletága, a tulajdonosi szerkezet megváltozása, végül pedig a vállalatok feletti ellenőrzés piacának kialakulása nagymértékben megkönnyítette a modern nagyvállalatok idővel szükségszerűvé váló átalakítását. A társaságokat lényegesen egyszerűbbé vált felvásárolni, eladni, feldarabolni és újjászervezni. A 70-es évek közepére – mint láttuk – az élesedő verseny olyan stratégiák kipróbálására kényszerítette a vezetőket, melyek addig nem voltak jellemzőek. Bizonyos iparágak kompetitív előnyeinek fenntartásához kiterjedt beruházásokra volt szükség mind technológiai, mind pedig szervezeti értelemben. A vállalatok a diverzifikáció során egyre nagyobbakká duzzadtak, majd ismét szétváltak. A folyamat azonban már egyáltalán nem a korábbi keretek között ment végbe, megváltoztak a körülmények és a főszereplők is: hallatlanul megnőtt a pénzügyi szféra befolyása. A befektetési bankok és más pénzintézetek folyamatos profitokat reméltek a vállalatok adásvételéből, míg a nyugdíjpénztárak és befektetési alapok menedzserei portfóliójuk értékének növelésével voltak elfoglalva (**Chandler** [1992]).

A 80-as években az amerikai vállalatok szervezeti átalakulása ismét új formákkal és megoldásokkal gazdagodott. A vállalatok adásvétele, a tulajdonosi fluktuáció nemhogy megszűnt vagy csökkent volna, hanem éppenséggel nőni kezdett. A 70-es években a felvásárlások az amerikai GDP-nek átlagosan 1 százalékát tették ki, ez a 80-as évek folyamán nőni kezdett, tartósan meghaladta a 2, sőt, 3 százalékot, 1985-ben és 88-ban pedig elérte a 4 százalékot. A tőzsdei kapitalizációhoz viszonyítva a

70-es évekbeli átlag 2 százalékhoz képest a 80-as évek második felére elérte az összes részvény értékének 7-10 százalékát (**Holmstrom – Kaplan** [2001]).

Az évtized végéig lezajlott tranzakciók azonban mások voltak, mint a korábbi időszakokra jellemzők. A fő különbséget az jelentette, hogy finanszírozásukhoz minden addiginál kiterjedtebben vettek igénybe hiteleket. A hitelfelvétel háttérbe szorította a részvénykibocsátásokat és a készpénzes vásárlásokat. Gyakoriak voltak az olyan átszervezések, melyeknél a cégek visszavásárolták részvényeiket, sőt, az egyre gyakoribb menedzseri kivásárlások is fokozottan támaszkodtak külső forrásokra. A 70-es években a nettó részvénykibocsátás az összes tőzsdei forgalomban lévő részvény értékének átlagosan 1 százalékát tette ki, míg 1984 és 1989 között ugyanez -3 és -4 százalék között mozgott, azaz lényegesen több részvényt vontak ki a piacról, mint amennyit újonnan kibocsátottak. A magánkézbe kerülő vállalatok<sup>7</sup> értéke az összes tőzsdei forgalomban lévő részvény értékéhez viszonyítva 1988-ban például 2,5 százalék volt, miközben korábban ez gyakorlatilag nem volt mérhető. Ekkoriban az összes nagy amerikai társaságnak majdnem a fele kapott ellenséges felvásárlási ajánlatot (az ellenséges jelző itt azt jelenti, hogy a célvállalat menedzsmentje nem adta hozzájárulását az üzlethez) és jöllehet ezek nem mindig realizálódtak, a nyomás hatására a legtöbb vállalatnál átszervezésekre került sor (**Holmstrom – Kaplan** [2001]).

A nagyszabású felvásárlások megosztották mind a szakértőket, mind a közvéleményt. Sokan úgy gondolták, hogy ezek mindössze a befektetők szűk érdekeit hivatottak szolgálni: a Wall-street cápái ártatlan vállalatokra vadásznak. Mások szerint viszont – és ez a tábor jóval szélesebb – a 80-as évek felvásárlásai jó hatással voltak az egész vállalati szférára: sokkal inkább volt hatékonysági előnyök forrása, mint pusztán jövedelem-átcsoportosítás az új részvényesek javára. A hitellel segített kivásárlások ilyen mértékű elterjedése jól jelzi, hogy az időszak jelentős változásokat hozott a vállalatok tulajdonviszonyaiban. Az első és legfontosabb különbség a korábbiakhoz képest az volt, hogy a menedzserek sokszor óriási részvénytcsomagokhoz jutottak,

---

<sup>7</sup> Azaz természetes személyek magántulajdonába kerülő vállalatok – szemben a részvényesi tulajdonnal.

ami rendkívüli módon megnövelte érdekeltségüket a hatékony gazdálkodásban. A hitelek folyósító intézmények abban bíztak, hogy a tulajdonszerzés elegendő ösztönzőnek bizonyul majd a menedzserek számára a kölcsönök mielőbbi visszafizetésére és az árfolyam emelésére. Ha ugyanis a kivásárolt vállalatok jól megállták helyüket, a menedzserek óriási pénzeket nyerhettek. Másodikként, fontos változást jelentett a hatalmas hiteltartozásokkal együtt járó pénzügyi-gazdálkodási szigor. A törlesztések rákényszerítették a vállalatokat arra, hogy megfelelő mennyiségű profitot termeljenek ki, különben komoly nehézségekkel kellett szembenézniük. Harmadrészt, a hitelezők fokozott mértékben vettek részt a kivásárolt vállalatok igazgatótanácsában, szigorúan ellenőrizték a gazdálkodást és e szűk testületekben legtöbbször a döntő szó is az övék volt. A tapasztalati adatok is alátámasztják azt a nézetet, miszerint a hitelekkel segített felvásárlások növelték a hatékonyságot. A 80-as évek első felében ezeknek a társaságoknak – kevés kivétellel – nőtték a profitjaik. Az évtized második felében a kilátások ugyan némileg kedvezőtlenebbekké váltak – a társaságok egy harmada nem tudta visszafizetni a hitelek –, többségük azonban még ekkor is jól szerepelt. A bukások oka legtöbbször ekkor sem az volt, hogy nem nőtték a profitok, hanem hogy nem nőtték eléggé ahhoz, hogy a hatalmas adósságokat visszafizessék. Összességében tehát elmondható, hogy a hitelekkel támogatott felvásárlások nettó hozadéka pozitív volt (**Holmstrom – Kaplan [2001]**).

A 80-as évek végén a felvásárlási hullám véget ért. 1990 és 1992 között mind a GDP-hez, mind a tőzsdei kapitalizációhoz viszonyítva az értékek visszatértek a 70-es évek alacsony szintjére. A visszaesés okai között a legfontosabb talán az volt, hogy több szinten is megerősödött az egyesülésekkel és felvásárlásokkal szembeni ellenállás. A bíróságok egyre szigorúbban ítélték meg a kérelmeket, de a túlzott hitelekkel szembeni politikai nyomás is fokozódott. A kötvények hozamai csökkentek, a hitelek forrásai elapadtak. Ugyanakkor megerősödtek más formák, melyek sok tekintetben nélkülözhetővé tették mind a hitelekkel történő felvásárlásokat, mind a menedzseri kivásárlásokat. Az egyik legfontosabb ezek közül a részvények egyre kiterjedtebb alkalmazása volt a felsővezetők juttatásaiban. 1980 és 1994 között a felsővezetők részvény-opciói átlagban majdnem hétszeresükre nőtték, aminek következtében juttatásaiknak addigra közel felét ebben a formában

kapták (szemben az 1980-as 20 százalékkal). A részvényekben történő kifizetések hatására a teljesítményhez kötődő bérek 1980 és 1998 között tízszeresükre nőttek, feleslegessé téve a 80-as években olyannyira megszokottá vált menedzseri kivásárlásokat. Úgy tűnik a részvénytársaságok kialakulásával kapcsolatos egyik legfőbb hátrány, a megbízó-ügynök probléma kezelésére a részvény-opciók jobb megoldást kínálnak, mint a korábbiakban említett formák. Mindenesetre az világossá vált, hogy a menedzseri részvénytulajdonlás manapság minden eddiginél nagyobb méreteket ölt (**Holmstrom – Kaplan** [2001]).

A 80-as évek menedzseri kivásárlásai következtében az érintett vállalatoknál a részvényesek és az igazgatótanács általában hatékonyabban tudta ellátni ellenőrző feladatát, mint korábban. Ám ez a fajta ösztönzés is meggyengült a 90-es években, ugyanis az intézményi befektetők minden eddiginél nagyobb befolyást szereztek a vállalati részvény-tulajdonban és a vállalatok igazgatótanácsaiban. 1980 és 1996 között a nagy intézményi befektetők majdnem megduplázták részesedésüket a tőzsdei forgalomban lévő részvényekből: kevesebb mint 30 százalékról 50 százalék fölé emelkedett arányuk. Ennek köszönhetően olyan befektetők kerülnek az amerikai üzleti szférában egyre jelentősebb tulajdonosi pozícióba, akik számára a részvények árfolyama az elsődleges. Úgy tűnik tehát, hogy az a tétel, miszerint az amerikai vállalatok felsővezetői számára a rövid távú érdekek sokkal fontosabbak, mint a hosszú távúak, egyre kevésbé állja meg a helyét. Ugyanígy az is szembetűnő, hogy az ösztönzők átalakulása következtében a 80-as évek eszköztára idejétmúlttá vált (**Holmstrom – Kaplan** [2001]).

A menedzserek bevonása a tulajdonosok közé, a részvényopciók kiterjedt alkalmazása és az egyre bonyolultabb, átláthatatlanabb és ellenőrizhetlenebb viszonyok ugyanakkor számos veszélyt is rejtnek magukban. Az érdekek és ösztönzők módosulása, valamint az egyes felsővezetők személyes jólétét is mélyen érintő vállalati döntések gyakran visszasságokhoz is vezetnek. A könyvelés, az eredmények és a pénzügyi helyzet meghamisítására több óriásvállalatnál is sor került, ráadásul pontosan azoknak a tudtával, akiknek a feladata pont e cselekmények felfedése lett volna. Egyes nagy könyvvizsgáló cégeknek ugyanis megérte felvállalni a kockázatot, hogy megtartsák óriási ügyfeleiket. Az Enron és más vállalatok esete rávilágít arra, hogy minden szervezeti megoldásnak vannak pozitív és negatív oldalai,

és minden új megoldás esetében új problémák is felmerülhetnek, melyek ismét más megoldásokat tesznek szükségessé.

A 90-es évek szervezeti változásai más tekintetben is különböznek az előző évtizedekétől. Az az átalakulási folyamat, mely a 60-as évek végén indult el, majd a 70-es és 80-as években folytatódott, a huszadik század utolsó évtizedére új szakaszába lépett. Míg korábban a hangsúly azon volt, hogy a nem kellő hatékonysággal működő vállalatoknál a tulajdonosi struktúrát kell megváltoztatni, méghozzá olyan eszközök segítségével, mint a hitelekkel segített menedzseri kivásárlások vagy az ellenséges felvásárlások, addig az elmúlt évtizedben sokkal inkább az építő jellegű változások kerültek előtérbe, az ösztönzők átalakításával és a vállalatok eszközeinek az új technológiák és piacok által nyújtott lehetőségek jobb kihasználásával. Ezt a változást jól jelzi az értékpapírok egyre kiterjedtebb alkalmazása a hitelek helyett.

A 90-es évek második felétől ismét – minden eddiginél nagyobb – felvásárlási hullám indult el. Az Egyesült Államokban a konjunktúra feltartóztatatlannak tűnt, a befektetők pedig – még nagyobb profitok reményében – elérkezettnek érezték az időt számos prosperáló amerikai vállalat felvásárlása. A korábbi felvásárlási hullámoktól eltérően azonban a befektetők összetétele sokkal inkább nemzetközi összetételű volt, mint bármikor addig. A tranzakciók fokozódó nemzetköziesedését, globalizációját jól jellemzik a következő adatok: 1990-ben a bejelentett felvásárlások összértéke világszerte 669 milliárd dollár volt, ebből amerikai érdekeltségű 337 milliárd dollár, kizárólag amerikai felek között pedig 237 milliárd dollár. 1999-re az egyesülések és felvásárlások globálisan elérték a 4.400 milliárd dollárt, ebből amerikai érdekeltségű 2.319 milliárd dollár volt, csak amerikai felek között pedig 1.792 milliárd dollár értékben történt adásvétel, illetve felvásárlás (**Black** [2000]). Az egyesülések és felvásárlások nemzetköziesedését nagyban elősegítette a világszerte tapasztalható liberalizációs hullám, mely főleg a közvetlen külföldi befektetések esetében igen kedvező feltételeket teremtett. Ugyancsak fontos tényezőként vehetjük számításba a születőben lévő technológia-alapú iparágak felfutását, struktúráik képlékenységet. Ugyanakkor az IT-forradalom szervezeti változásokat indukáló fejleményei (melyekről a korábbiakban volt szó) más iparágakban is hatékonyságnöveléssel kecsegtették a befektetőket, és itt nemcsak olyan iparágakkal



találkozhattunk, melyek rengeteget változtak a komputerizációval (mint például a telekommunikáció), hanem olyan hagyományos területekkel is, mint az acél- vagy a vegyipar.

A fellendülés végével (megtorpanásával) azonban úgy tűnik, a hullám is elcsendesült. A gyors technológiai változások, a liberalizáció, valamint a pénz- és tőkepiacok átalakulása mindenesetre jelentős mozgásokat okozott a vállalati szférában az elmúlt évtizedben. Érdekes ezeket összevetni a száz évvel korábbi eseményekkel.

### *Nincs új a Nap alatt?*

A vállalatok tulajdoni szerkezetének nagyarányú átalakulása egyesülések és felvásárlások révén nem új jelenség az Egyesült Államok gazdaságtörténetében. Több ilyen jellegű hullám zajlott le a második ipari forradalom kezdete óta, ám a tizenkilencedik század végi első nagy egyesülési láz elemzése minden bizonnyal elengedhetetlen napjaink folyamatainak jobb megértéséhez. A World Investment Report 2000-es kiadásában érdekes összehasonlítás található az akkori és a mai egyesülési hullámról (UN [2000]: pp. 155-157). 1898 és 1902 között az USA ipari kapacitásának csaknem felét érintették e tranzakciók, melyek megalapozták az úgynevezett „big business” kialakulását. Olyan óriások születtek ekkor, mint a National Biscuit, a US Steel és az International Harvester. A tanulmány szerzői szerint számos párhuzam figyelhető meg az akkori és a mai hullám jellegzetességei között. Az első nagy egyesülési és felvásárlási hullám mögött meghúzódó erőket, melyek meghatározták az üzleti környezetet, három csoportra oszthatjuk: technológiai fejlődés, a pénzügyi- és tőkepiacok átalakulása, valamint a szabályozásban bekövetkező változások.

Az Egyesült Államokban végbement egyesülési és felvásárlási hullám gyakorlatilag egybeesett az úgynevezett második ipari forradalom kibontakozásával. Új iparágak jelentek meg, míg egyes régiek gyökeresen átalakultak. A vasút és a távíró elterjedése egyaránt jelentősen csökkentette a szállítási és tranzakciós költségeket. Számos vállalat számára lehetővé vált a nemzeti piac meghódítása, az érintett iparágakban pedig versenyhelyzet alakult ki. Az elektromos ipar és a nehéz-gépipar új termékek sorát állította elő, miközben forradalmasították az innovációs és a termelési

folyamatokat is. A termelésben és a disztribúcióban kínálkozó méretgazdaságossági előnyök kihasználása miatt a vállalatméretek gyors növekedésnek indultak, ösztönzést nyújtva a vállalatok egyesülésére mind a felfutó, mind pedig az átalakuló hagyományos iparágakban.

A második fontos tényező a tőkepiacok átalakulása volt. A fúziós hullám előtt a legtöbb új vállalat helyi cégekhez vagy tehetős magánszemélyekhez fordulhatott a kezdeti tőke megszerzéséhez, majd a vállalat növekedésével a bankok biztosították a forrásokat. A tizenkilencedik század végén azonban új finanszírozási formák kerültek előtérbe. Számos befektetési bank (leggyakrabban azok, akik már komoly gyakorlatot szereztek a vasútépítés finanszírozásában) segédkezett az iparvállalati felvásárlások és egyesülések lebonyolításában, sőt, igen gyakran ők maguk kezdeményezték az üzleteket. Ugyanekkor az értékpapírtőzsdék egyre fontosabb intézményeivé váltak a részvények szervezett adásvételének. Az egyre élénkülő tőzsdéken hatalmas részvénycsomagok cseréltek gazdát, ami megkönnyítette a vállalatok konszolidációját, nem meglepő tehát, hogy az egyesülések és felvásárlások lebonyolításának legfőbb módját ekkoriban a részvénycserék jelentették.

Harmadikként vizsgáljuk meg a szabályozásban bekövetkezett változásokat. Két területet kell itt megemlítenünk, egyrészt a versenyszabályozást, másrészt a társulási törvényeket. A legfontosabb minden bizonnyal az 1890-es Sherman trösztellenes törvény volt, melyet számos bírósági döntés követett (és egészített ki). A törvény azért jött létre, mert a tizenkilencedik század utolsó negyedében rengeteg versenyt korlátozó megegyezés született iparvállalatok között az árra és a kibocsátásra vonatkozóan. Ezek kezdetben informális megállapodások formájában öltöttek testet, majd kartellek alakultak ki. 1895 és 1899 között a Legfelsőbb Bíróság számtalan esetben szögezte le, hogy a versenyt korlátozó megegyezések, összejárások törvénytelenek és megszüntetendők. Az egyesülésekre és felvásárlásokra azonban egészen 1903-ig nem alkalmazták a törvényt. Ez a „kiskapu”, valamint a vállalatok közötti szerződések egyre nehezebb kikényszeríthetősége az egyesüléseket és a felvásárlásokat a növekedés kényszerétől hajtott iparvállalatok legfontosabb átszervezési formájává avatta, felváltva a korábbi kartelleket és más megállapodásokat. A konszolidációs folyamatot azonban más változások is elősegítették. Megváltoztak a társaságok bejegyzésére vonatkozó általános szabályok,

engedélyezték nemzeti méretekben működő holding-társaságok létrejöttét. Ennek köszönhetően lehetővé vált a tevékenységek, ezzel együtt pedig néhány óriási egység központi irányítása, hatékonyabbá téve a gazdálkodást. Az első ilyen jellegű egyesülésekre New Jersey államban került sor, ahol értékük 1895 és 1904 között az összes átalakulás mintegy 80 százalékát tette ki.

Az előbbieken felsorolt tényezők – úgy tűnik – fontos szerepet játszottak a 90-es évek felvásárlási hullámában is. Ami a technológiai fejlődést illeti, az értekezés előző fejezeteiben részletesen is bemutattuk, hogy a huszadik század vége – csakúgy, mint az egy évszázaddal korábbi időszak – hatalmas változásokat hozott. A 80-as és 90-es években egyszerre lehattunk tanúi az információs és kommunikációs technológiák robbanásszerű fejlődésének, valamint hatásaik és egymást egyre gyakrabban átfedő területeik összefonódásának. A tranzakciós költségek csökkenése, a hálózatosodás és a világot behálózó Internet kialakulása a piacok kiszélesedéséhez vezetett, a társaságok pedig kihasználják az ebből adódó lehetőségeket. Stratégiájukat mára már az egész világra kiterjedő globális hálózatuk koordinálásával alakítják ki, döntéseiket pedig a különböző egységek kompetitív előnyeinek figyelembe vételével optimalizálják. Az új információs technológiák ösztönzőleg hatnak a vállalatok egyesülésére, ugyanis – akárcsak 100 évvel korábban – hatalmasak a méretgazdaságosság kihasználásából nyerhető előnyök. A felesleges kapacitásokkal, lassú növekedéssel, valamint fokozódó versennyel szembenézni kényszerülő hagyományos iparágakban működő vállalatok számára pedig valószínűleg a konszolidáció a legjobb lehetőség arra, hogy megőrizték piaci részesedésüket és átalakítsák termelési struktúráikat az új idők új követelményeinek megfelelően.

A pénzügyi- és tőkepiacok átalakulása mindkét korszakban igen nagy jelentőséggel bírt. A 90-es évek legfontosabb ilyen irányú fejleménye a tőkemozgások nemzetközi méretű liberalizációja volt. A rekordösszegű felvásárlások lebonyolítása során ismét előtérbe kerültek azok a technikák, melyeket kiterjedten alkalmaztak a tizenkilencedik század végén. Ahogy láttuk, a 60-as, 70-es évek egyesülései és felvásárlásai során a felek sokkal kevésbé hagyatkoztak a tőkepiacra, inkább hiteletet vettek igénybe. A 90-es években azonban ismét megjelentek, majd – főleg a nagy értékű nemzetközi felvásárlások esetében – minden más formát háttérbe szorítottak a részvénycserével (stock-swap) finanszírozott ügyletek.

Jóllehet más tekintetben, mint 100 évvel ezelőtt, most is rendkívül fontos változások következtek be a szabályozási környezetben. Amint 1898 és 1902 között a Sherman trösztellenes törvény hatásaként lassan megszűntek a kartellek, helyüket pedig – a törvény által engedélyezett – egyesülések és felvásárlások vették át, úgy az 1990-es években világszerte a kereskedelem és a közvetlen külföldi befektetések előtt álló akadályok lebontása, a privatizációs hullám és a kiterjedt dereguláció kedvező körülményeket teremtett az egyesülések és felvásárlások számára, lehetővé téve már meglévő nemzetközi termelési struktúrák kiszélesítését, valamint újak szervezését. Ugyanakkor megfigyelhető az a tendencia is, mely regionális blokkok kialakulása és megerősödése irányába mutat.

Amíg az amerikai vállalatok számára a tizenkilencedik század végi egyesülési hullám nemzeti méretű piacon tette lehetővé a termelési struktúrák kialakítását, addig az elmúlt évtizedek fejleményei azt mutatják, hogy a mind jobban nemzetköziesedő – globalizálódó – világgazdaságban a nemzetközi egyesülések és felvásárlások hasonló szerepet tölthetnek be, csak hogy immár nem nemzeti, hanem globális méretekben.

#### *Kockázati tőke*

A második világháború után az amerikai gazdaságban megjelent egy relatíve új finanszírozási forma, a kockázati tőke. Azóta fokozatosan egyre elterjedtebbé vált és napjaink gazdasága már elképzelhetetlen lenne nélküle. Olyan kis magánvállalkozásokat támogatnak vele, melyek igen kockázatosak ugyan, de nagy növekedési potenciállal kecsegtetnek. A kockázati tőke társaságok célja az, hogy viszonylag rövid időn belül (átlagosan 7 év alatt) hatalmas tőkenyereséget érjenek el, mely arányaiban akár 10-20-szorosa is lehet a kezdeti befektetéseknek. A befektetések formája nem kölcsön, hitel vagy egyéb visszafizetendő juttatás, hanem részvények, más tulajdoni részesedések vagy részvényekké konvertálható pénzügyi eszközök. A nyereséget a vállalkozás eladásával (felvásárlás formájában) vagy részvénykibocsátással (tőzsdei bevezetéssel) realizálják. Az ily módon támogatott cégek közül azonban csupán körülbelül minden tizedik éri el a „nagykorúságot” (Kenney [2000]).

A 80-as, 90-es évek IT-forradalma új innovációs hullámmal érkezett. Kisvállalkozásoktól vagy még egyáltalán el sem indult, csak tervek szintjén létező vállalatoktól eredő ötletek sokszor forradalmi jelentőséget hordoznak. Ezek a cégek ugyanis rugalmasságuknál, mobilitásuknál és érzékenységüknél fogva egyrészt sokkal jobban megérik a piaci lehetőségeket, másrészt a technika árának rohamos esésével a kutatás és fejlesztés bizonyos területeken ma már számukra is reális alternatíva. 1998-ban a kockázati tőke értéke még csak 16,8 milliárd dollárt tett ki, 2000-re viszont 90 milliárd dollár fölé emelkedett. Ebből az összegből az IT-iparágak több mint 76 milliárddal részesedtek, az Internethez-kapcsolódó kockázati tőke mennyisége pedig meghaladta a 40 milliárd dollárt. Mi sem mutatja jobban a kockázati tőkebefektetések óriási mértékű növekedését, mint az a tény, hogy 1995 és 2000 között a tízszeresükre emelkedtek (NSF [2002]). Bár makroszinten ez még mindig nem jelent túl nagy összeget, ha arra gondolunk, hogy általában a vállalkozások kezdeti stádiumában nyújtott hitelekéről van szó, jelentőségük óriási. Olyan cégek járták végig ezt az utat, mint az INTEL vagy a Sun Microsystems.

Kezdetben a pénzeket különböző intézmények és jómódú polgárok biztosították, akik fantáziát láttak egyes induló vállalkozásokban. Később külön erre a formára szakosodott szereplők – úgynevezett kockázati tőke alapok – jöttek létre, akik révén az új eszköz gyorsan intézményesült. A magasabb kockázat több tényezéből eredhet: egyrészt elképzelhető, hogy maga a vállalkozó nem rendelkezik megfelelő referenciákkal a banki hitelek igénybevételéhez, másrészt – és napjainkban ez a gyakoribb ok – egyes születő iparágak is hordozhatnak jelentős bizonytalanságot a jövő kilátásait illetően, így tehát az induló vállalatok itt már csak tevékenységük jellegét tekintve is igen kockázatosak. Mivel a befektetők tulajdont is szereznek, képviselőik helyet kapnak a vállalatok irányításában, vagy személyesen, vagy pedig jogi biztosítékok révén. Bár a kockázati tőkével finanszírozott vállalatok legtöbbször kis- vagy közepes méretűek, jelentőségük messze meghaladja súlyukat az amerikai gazdaságban. Jól bizonyítja ezt, hogy jelentős hányadukat néhány éven belül elnyelik a nagy társaságok, ezáltal kapcsolva be őket a globális folyamatokba. (Simai [1998]: pp. 19-20)

A kockázati tőkealapok azonban nem csupán induló kis- és középvállalkozásokat támogatnak, hanem más – szintén kockázatos – ügyletekbe is befektetnek. Az utóbbi

évtizedben megjelentek olyan komplex fejlesztő társaságok (sokszor a nagy transznacionális vállalatok technikai beszállítóiként), melyek forrásigénye igen nagy. Ezek számára a kockázati tőke megfelelő finanszírozási eszközt jelenthet. A folyamatot egyébként a gazdaságpolitika is erőteljesen támogatja. Emellett terjed az úgynevezett „later stage financing”, az a forma, melynél a befektető nem a vállalat születésénél lép be, hanem később, amikor már bizonyos eredmények nyilvánvalóvá váltak. A later stage financing gyakorlata kezdi elmosni a határokat a befektetési banki tevékenység és a kockázati tőke között. Mindezek alapján elmondhatjuk, hogy a kockázati tőke, mint finanszírozási forma, gyorsan terjed, felhasználási területének pedig új szegmensei alakulnak ki: egyrészt az előbb említett komplex K+F vállalkozások, másrészt a later stage financing (Gál – Simai [2001]).

### *Kilátások*

A gazdaságtörténet nemcsak vállalatok felemelkedéséről és bukásáról, hanem egyes iparágak kialakulásáról, felfutásáról és hanyatlásáról is szól. Amíg azonban a tizenkilencedik század közepéig a vállalatok (amelyek legtöbbször még családi vállalkozás formájában működtek) életciklusa jóval rövidebb volt az iparágakénál, addig a huszadik század második felére ez a helyzet sok esetben megfordult. Olyan óriásvállalatok, mint a Ford, a General Motors vagy a Kraft túléltek a két világháborút, a világválságot, az olajár-robbanásokat, és még ma is a legnagyobbak között vannak. Közben viszont az iparági struktúra a szemünk láttára változik meg, hiszen egy-két évtizede ki hallott még mondjuk a szoftveriparról? Ez a probléma több nehézséget is felvet, melyek közül az egyik legfontosabb az, hogy a források hogyan áramoljanak egy hanyatlóban lévő iparágtól egy felfutó felé. Milyen mechanizmusra célszerű bízni az allokációt? A menedzserek döntsenek, vagy a piac? A már meglévő vállalatok forduljanak kecsegtetőbb kilátásokkal biztató iparágak felé, vagy a tőke áramoljon át oda?

Nyilván erre a kérdésre nem lehet egyértelmű választ adni, annyi azonban látható, hogy a gyakorlatban mindkét megoldás-típusra sor került. A 60-as évek végén, hetvenes évek elején, a hatalmas konglomerátumok kialakulásakor a menedzserek az első megoldást preferálták. Jól bejáratott cégek egészen más iparágak felé fordultak, mivel ott sokkal kecsegtetőbb profitkilátásokban bíztak. Voltak ugyan sikeres

váltások is, a legtöbb esetben azonban az egyesületeket gyors szétválások követték, mivel kiderült, hogy a menedzsment nem rendelkezik megfelelő iparág-specifikus tudással. A 80-as évek felvásárlási hullámában folytatódott a korábban megkezdődött átalakulás. A vállalatokon belüli átszervezéseket azonban ekkorra már jórészt felváltották a piaci megoldások, melyek között fontos szerepet játszottak az ellenséges felvásárlások és a menedzseri kivásárlások. Egyre ritkábbak lettek az iparágakon átívelő egyesületek és felvásárlások, ezzel együtt megnőtt viszont a fluktuáció az egyes iparágakon belül. A korábbi bürokratikus megoldásokat fokozatosan piaci megoldások váltották fel, a piac térhódítását pedig megkönnyítette a pénz- és tőkepiacok gyors bővülése, melyek egyre fontosabbá váltak a vállalati szektor átstrukturálódási folyamatában. Végül a 90-es évek a reformok elmélyítéseként aposztrofálhatók. A piac jelentősége tovább nőtt, míg a bürokratikus formák még ritkábbak lettek. Az egyesületek és felvásárlások fő mozgatórugója pedig a technológia-váltásból, az információs- és kommunikációs forradalomból, valamint az egyre jobban kiteljesedő globalizációs hullámból tevődik össze. Ekkorra a vállalatok iparágak közötti mozgásának feltételei még tovább romlottak. Az előbbieken említett rohamosan növekvő iparágakban bizonyos kötöttségektől mentes új cégek jelentős versenyelőnyökkel rendelkezhetnek a már meglévőkkel szemben. Mindezek alapján úgy tűnik tehát, hogy a 60-as évek végén elkezdődött struktúraváltás az amerikai vállalati szektorban különböző időszakokban különböző formákkal jelentkezett, lényegében azonban a bürokratikus megoldásokat lassanként felváltották a piackonform módszerek.

A piac az iparágak és vállalatok értékelésében, valamint jövőbeli potenciáljuk megítélésében is felülmúlja az egyes cégek menedzsmentjét. A tőzsdei árfolyamok elmúlt időszakbeli nagy volatilitása nem feltétlenül fér össze a gyakran emlegetett rövid távú szemlélettel Amerikában. Sokkal inkább arról van szó, hogy az elmúlt évtizedekben született új iparágak jövőbeli teljesítményét illetően nagy a bizonytalanság, és ez fejeződik ki a részvényindexek hullámvasútjában. Jól bizonyítja ezt a nézetet, hogy az elmúlt években a Dow Jones-index (DJIA) felfutása, majd visszaesése meg sem közelítette a főként technológiai részvényeket tömörítő NASDAQ-index változásait. Ha olyan cégek, mint a Netscape, az E-Bay vagy az Amazon egyes óriásvállalatok kebelén belül működtek volna, az újdonságok értékét

megfelelő piaci ösztönzők hiányában nagy valószínűséggel alábecsülték volna. Olyan korban tehát, mikor a változások mérete igen jelentős, a piaci információk elengedhetetlenek mind a vállalatok teljesítményének és jövőjének értékelésében, mind pedig a megfelelő ösztönzők kialakításában.

Az elmúlt évtizedekben tehát a piac szerepe felértékelődött, a piaci megoldások fokozatosan kiszorították a bürokratikus módszereket. Az is szembetűnő, hogy a technológiai változások ugyanekkor alapjaiban változtattak meg egyes gazdasági struktúrákat, és pont ez a gyors változás lehetett az a kényszer, mely a piaci erőket újra mozgásba hozta. Megmarad azonban a kérdés: mi lesz, ha majd a változások üteme lecsökken? Újra reflektorfénybe kerülnek-e azok a formák, melyek mostanában háttérbe szorultak, vagy a piaci erők továbbra is dominánsak maradnak?

Anélkül, hogy a jövőre vonatkozó jóslatokba bocsátkoznánk, említsünk meg két tényezőt, melyek miatt valószínűtlennek tűnik a 60-as és 70-es évek vállalat-vezetési gyakorlatának visszatérése. Egyrészt azóta kialakult és tökéletesedett a vállalati szféra átalakulásával kapcsolatos intézményi és szervezeti háttér, megváltoztatva a hagyományos viszonyokat. A pénzügyi- és tőkepiacok – kihasználván az IT-forradalom szimultán hatását, mely töredékére csökkentette a tranzakciós költségeket – hatékonyabban és gyorsabban funkcionálnak, ráadásul sok új eszköz került bevezetésre az ügyletek minél zökkenő mentesebb lebonyolítására. A 90-es évek második felében kibontakozó hatalmas egyesülési és felvásárlási hullám rengeteget profitált ebből a változásból. Másrészt a dereguláció és az információs technológiák viharos terjedése megváltoztatta a piac és a hierarchia által nyújtott előnyök és hátrányok egymáshoz való viszonyát. Amíg a dereguláció felerősítette a versenyt és kiszélesítette a piaci lehetőségeket, addig az információs technológiák felfutása – az Internettel együtt – forradalmasította a pénz- és tőkepiacokat (**Holmstrom – Kaplan** [2001]).

Mindezek ellenére igen nehéz megjövendölni e változások hatását a szervezeti struktúrák átalakulására. A 70-es években például az volt az általánosan elfogadott vélekedés, hogy a komputerizáció fejlődésével a centralizáció is erősödni fog. Azt gondolták ugyanis, hogy az egyre jobb számítógépek megkönnyítik a tervezést és információ-feldolgozást, ami a szervezetek növekedéséhez és az irányíthatóság



fokozódásához vezet majd. A hálózatok terjedése, az outsourcing és más decentralizációs törekvések (mind a hagyományos, mind az új iparágakban) azonban ellentmondani látszanak e jóslatnak. Jóllehet a stratégiai szövetségek, közös vállalatok és egyéb hibrid konstrukciók száma a piacok telítődésével csökkenhet, világosan látszik, hogy ezek az új formák tartósan átalakítják a szervezeti struktúrákat. Ugyanakkor a globalizáció erősödésével egyes transznacionális vállalatok (nem utolsó sorban pont az egyesülések és felvásárlások hatására) egyre nagyobbak lesznek, ami bizonyos tekintetben a hierarchia és a bürokratikus koordináció erősödését vonja maga után. Mindezek alapján nehéz egyértelműen állást foglalni abban a kérdésben, hogy vajon a piac, vagy a hierarchia felé mozdulnak el a jövő szervezetei, annyi azonban bizonyosnak tetszik, hogy az utóbbi évtizedek során egyértelműen a piaci megoldások kerültek előtérbe.

A tulajdonosi érdekek és a piac felé való elmozdulás a társaságok szervezeti átalakulásában is jól tetten érhető. Bár már korábban is megfigyelhető volt bizonyos szervezetek decentralizációja, a 90-es években ez a folyamat jelentősen felerősödött. A gyorsan változó körülményekhez való minél zökkenő mentesebb és rugalmasabb alkalmazkodás a merev, hierarchikus struktúrákat elavulttá tette. Mint láttuk, új szervezeti formák jelentek meg, hálózatosodás ment végbe mind a vállalatokon belül, mind a vállalatok között. A belső átalakulás során egyre több önálló csoportot (hálózatot) hoztak létre, növekvő számú – a vállalat fő profiljába nem vágó – tevékenységet piacosítottak (helyeztek ki), valamint hatékonyabbá tették az ösztönzők rendszerét. A külső átalakulást stratégiai szövetségek és más együttműködési formák kialakítása, a tőkepiac fokozódó igénybevétele a tőke allokációjában és a kockázati tőke gyors térnyerése fémjelezte.

## ÖSSZEFOGLALÁS

A dolgozat első részében az új gazdasággal foglalkoztunk. Számba vettük a különböző értelmezéseket, és azt láttuk, hogy ezek alapvetően két szinten vizsgálják a jelenségeket. Az első típusba azok a megközelítések tartoznak, melyek az új gazdaságot makroszinten elemzik. Közülük egyesek a jelenségek felszínét emelték ki: gyors és tartós gazdasági növekedés, alacsony infláció és munkanélküliség, mindez figyelemreméltó termelékenység-növekedéssel párosulva. Azt is feltételezték, hogy a fellendülések és visszaesések ciklikus változásai kisimulnak és egy soha nem látott prosperitás veszi kezdetét. Miután a 2001-es visszaesséssel bebizonyosodott, hogy a korábban tapasztalt hosszú távú összefüggéseket nem szabad figyelmen kívül hagyni, csak azok a józan – és számításokkal alátámasztott – eredmények maradtak meg, melyek azt állították, hogy a makromutatók – közülük is elsősorban a termelékenységi indexek – középtávú viselkedése változott meg kedvező irányban.

A makroszintű megközelítések másik csoportja iparági szinten vizsgálta az új gazdaság fejleményeit. Az ide tartozó tanulmányok mindenek előtt az IT-iparágak teljesítményét elemezték: részesedésüket a GDP-ben, a növekedéshez való hozzájárulásukat és különböző termelékenységi mutatóikat. Ugyancsak számos munka vizsgálta az iparágak IT-beruházásait és ezeknek a termelékenységgel való összefüggéseit, besorolva őket IT-intenzív és kevésbé IT-intenzív csoportokba. Végül, sok helyütt készültek külkereskedelmi felmérések is, melyek az IT-termékek forgalmát vették számba.

Vizsgálódásaink során mi két területen léptünk túl az előbbieken említett munkáknál. Először is kiterjesztettük az elemzés időhorizontját és a folyamatokat a félvezetők és a számítógépek megjelenésétől kezdve, a 60-as évektől tanulmányoztuk. Célunk az volt, hogy bemutassuk az új technológia megjelenését és elterjedését a gazdaságban, ennek – lehetőség szerint – minden vetületével. Másodszor, vizsgálatunkat input-output táblák felhasználásával végeztük, melyek nemcsak a különböző iparágak teljesítményét mutatták be, hanem az IT-termékek

(elsősorban a félvezetők) közbülső felhasználásának alakulását is, ami – véleményünk szerint – az új gazdaságnak egyik igen fontos sajátossága. Eredményeink azt mutatták, hogy az IT-forradalom kibontakozása hosszú folyamat volt, mely korántsem a kilencvenes években kezdődött. A hatvanas évektől kezdve már komoly felfutás volt tapasztalható, amelyet a leginkább érintett iparágak esetében a nyolcvanas évek elején visszaesés követett. A kilencvenes években (itt is inkább az évtized második felében) aztán új lendületet kaptak, ami jelentősen hozzájárult a konjunktúra fenntartásához és a termelékenység további növeléséhez. Az impulzust azonban nem valami új technológia megjelenése okozta (bár az Internet kétségkívül hatással volt a növekedésre), hanem a különböző iparágak fokozódó összefonódása és szinergiája az IT-szektorban, valamint a kapcsolódó területeken.

Az új gazdaság második szintjét azok a szervezeti és intézményi változások jelzik, melyek – akár közvetlen, akár közvetett módon – egyszerre alakították át a gazdaság szereplői közötti és a szereplők működési keretein belüli viszonyokat. Az új gazdaságnak valószínűleg ez a legtöbbet tanulmányozott területe mind a külföldi, mind a magyar szakirodalomban. Értekezésünknek ebben a részében így jobbra csupán összefoglaltuk az eredményeket, összekapcsoltuk a látszólag független jelenségeket és bemutattuk azokat az általános sajátosságokat, melyek elsősorban az IT-forradalom következményeinek tekinthetők.

Kiderült, hogy az utóbbi egy-két évtizedben mind a szervezeteken belül, mind a gazdaság szereplői között kiszélesedett a kapcsolatok spektruma. A korábbi formák mellett számos új is megjelent, melyek szinte mindegyike a technológiai és intézményi környezet változásából fakadó előnyöket igyekezett kiaknázni. És bár ezek az új formák általában rendkívül rugalmasak, ritkán válnak tartóssá. Megjelenésük következtében azonban úgy tűnik, nemcsak a vállalatok belső autonómiája erodálódik, hanem némileg kezd elmosódni a vállalatok között feszülő – korábban éles – határvonal is. A fejezet során egy egyszerű modell segítségével magyarázatot adtunk arra a kérdésre, hogy a tranzakciós költségek csökkenése miként segítette elő a hálózatosodás elterjedését. Azt kaptuk eredményül, hogy a kommunikációs szálak számának növekedéséből eredő költségnövekedést jócskán kompenzálja az IT-forradalom jóvoltából bekövetkező költségcsökkenés. Mindez pedig a hálózatosodás terjedését vonja maga után.

Véleményünk szerint a felsorolt két szint együttesen alkotja azt a jelenség-csoportot, amit összefoglalóan új gazdaságnak nevezhetünk. A nagyobb technológiai átalakulásoknál a változások a gazdaságban általában egyszerre több szinten éreztetik hatásukat, olykor már az átalakulás kezdetén, olykor csak évtizedekkel később. A különböző szintek azonban a legritkább esetben függetlenek egymástól, épp ellenkezőleg: szoros kölcsönhatás létezik közöttük. Az új gazdaság esetén sem beszélhetünk különálló jelenségekről, mikor a hosszú távú növekedés, az IT-iparágak teljesítménye vagy a vállalatok működési mechanizmusainak megváltozása kerül szóba. Természetesen sokféle kapcsolat létezik a felsorolt területek között, mi mégis azt gondoltuk, hogy az új gazdaság átfogó elemzését úgy végezhetjük el a legmegfelelőbben, ha a gazdaság azon szereplőin keresztül mutatjuk be a legfontosabb folyamatokat, amelyek egyrészt születésétől és kibontakozásától kezdve széleskörű elterjedéséig folyamatosan kulcsszerepet játszottak benne, másrészt pedig összekapcsolják az új gazdaság látszólag különálló szintjeit. E szereplők pedig az amerikai transznacionális társaságok.

A második részben éppen ezért e társaságok tevékenysége került vizsgálatunk középpontjába. A külföldi közvetlen tőkebefektetésekhez és a transznacionális társaságokhoz kapcsolódó főbb elméletek áttekintése után röviden bemutattuk az amerikai társaságok történetének két fontos periódusát. Az elemzésekből kiderült, hogy a társaságok mindig is a fejlődés élvonalában jártak és – főként a nagy technológiai átalakulások és az azokat követő fellendülések idején – a növekedés fő letéteményesei voltak. Ugyancsak kiderült, hogy e társaságok – átmeneti monopolhelyzetüket kihasználva – első sikereiket követően igen hamar kiléptek a nemzetközi porondra és transznacionális társaságként iparáguk (vagy szűkebb területük) meghatározó szereplőivé váltak. Voltak olyan területek (mint például az olajipar), ahol a kezdeti piaci fölény az évtizedek során megmaradt és máig az iparág legnagyobb társaságai között tartjuk számon a hőskor óriásait, ám akadtak olyanok is, ahol a nemzetközi verseny visszaszorította az amerikai vállalatokat (lásd: autógyártás). A történeti tanulságokat összefoglalva elmondhatjuk, hogy a nagy átalakulások idején az Egyesült Államokban a legfontosabb folyamatok háttérében szinte mindig a transznacionális társaságok álltak.

A külföldi közvetlen befektetések alakulásának és a társaságok elmúlt évtizedekbeli tevékenységének elemzése további érdekességekre derített fényt. A kilencvenes években véget ért az a trend, miszerint a transznacionális társaságok súlya folyamatosan csökken az amerikai gazdaságban. Elsősorban az IT-iparágakban működő vállalatok növekvő termelésének köszönhetően az ezredfordulóra a társaságok anyavállalatainak – a gyors GDP-bővülés és a feldolgozóipar részesedésének folyamatos csökkenése ellenére – sikerült nemzetgazdasági súlyukat gyarapítani.

Az értekezés harmadik részében három feladatot igyekeztünk megoldani. Egyrészt bemutattuk azokat az összefüggéseket, melyek alátámasztják hipotézisünket, miszerint az új gazdaság megjelenésében, kibontakozásában és elterjedésében az amerikai transznacionális társaságok játszották a főszerepet. Másrészt teszteltük azt a hipotézist, mely az IT-iparágakban működő vállalatok külkereskedelmi és nemzetközi befektetési tevékenységét az IT-termékek életciklusához kapcsolva többek között kimondja, hogy a romló külkereskedelmi mérleg az iparág éretté válásának köszönhető, mely a hazai termelés visszafogásában és egyes tevékenységek külföldre telepítésében nyilvánul meg. Végül, összegyűjtöttünk és bemutattunk számos intézményi és szervezeti változást, mely alapvetően az IT-forradalom kibontakozásához köthető.

Már a történeti részben nyilvánvalóvá vált, hogy a transznacionális társaságok a nagy – forradalmi – átalakulások idején rendkívül fontos szerepet játszanak. Az IT-forradalom esetében ennek mennyiségi elemzését a nyolcadik fejezetben végeztük el. Ismételten felelevenítettük számos ökonometriai tanulmány eredményét, melyek egyhangúan azt fogalmazzák meg, hogy a kilencvenes évek fellendülésében és a munka-, valamint a teljes tényező-termelékenység növekedésében a legfontosabb szerepet az IT-iparágak játszották. A számításokból kiderült, hogy a GDP növekedésének közel harmada volt nekik köszönhető. Kimutattuk továbbá, hogy az IT-iparágakban a transznacionális vállalatok koncentrációja igen jelentős, többnyire néhány óriáscég uralja a piac nagy részét, és csak a számítógépes szolgáltatások – jobbára járulékosnak tekinthető – piacán élesebb a verseny. Makroszinten a transznacionális társaságok súlya az IT-iparágakban az elmúlt évtizedek során alig változott és mintegy 70-80 százalék körül mozog ma is. Végül, elemzésünk

megmutatta, hogy az elmúlt évtizedekben a kutatási és fejlesztési kiadások jó része is hozzájuk kapcsolódott, ami nemcsak arra utal, hogy e vállalatok kizárólag úgy tudnak versenyben maradni, ha folyamatosan növelik ilyen jellegű kiadásait, hanem arra is, hogy az egész új gazdaság kialakulása elképzelhetetlen lett volna e fejlesztések (és természetesen maguk a társaságok) nélkül. Jelentőségüket még jobban aláhúzza az a tény, hogy számos további – állam által finanszírozott – K+F megrendelésnek is eleget tettek, valamint az, hogy a kis- és középvállalatok (legtöbbször igen figyelemreméltó) kutatási és fejlesztési eredményeit különböző eszközöket felhasználva (kockázati tőke, felvásárlás, szabadalom megvétele stb.) szintén ők hasznosították.

A nemzetközi összefüggéseket elemezve megvizsgáltuk azt a hipotézist, mely az IT-iparág külkereskedelmi vonatkozásaiban (emelkedő külkereskedelmi hiány, fokozódó külföldi befektetések, visszaeső belföldi termelés) a Vernon-féle termék-életciklus elmélet némileg átalakított modelljének következtetéseit véli felfedezni. A háztartások magas fizetőképes keresletét a vállalatok nagy beruházási keresletével, az ötvenes-hatvanas évek magas K+F-intenzitású húzóágazatait pedig az elmúlt évtizedek szintén nagy K+F igényű IT-iparágaival helyettesítve azt kellett volna tapasztalnunk, hogy a hazai termelés gyors felfutását először az export, majd az import élénkülése követi. Ez később – hagyva az exportot – még gyorsabban kezd bővülni, végül pedig – és ezzel egyidejűleg – a hazai termelés egy része kitelepül olyan országokba, ahol az addigra fontossá váló bérköltségek alacsonyabbak. Input-output táblák változatlan árakra átszámított adatai és a társaságok külkereskedelmi tevékenységét bemutató statisztikai adatok elemzéséből kiderült, hogy bár egyes területeken (mint például a számítógépek gyártása) a hipotézis megállja a helyét, összességében kevésbé jellemzi az elmúlt évtizedek fejleményeit. A várt és a kapott eredmények különbözőségét leginkább két tényező hatására lehet visszavezetni: egyrészt, a különböző IT-iparágak az új gazdaság szétterjedésének következtében egymással kölcsönhatásba léptek, megtermékenyítették, sőt igen gyakran teljesen meg is újították egymást, másrészt, a különböző IT-iparágak a folyamatos kutatások és fejlesztések hatására maguk is szüntelenül változnak.

A harmadik rész végén azokat az intézményi és szervezeti változásokat vettük sorra, melyek – kapcsolódva az IT-forradalomhoz – az elmúlt évtizedekben jelentek meg

vagy terjedtek el széleskörűen az amerikai gazdaságban. A zárófejezetben három főbb kérdéskörrel foglalkoztunk: a kilencvenes évek egyesülési és felvásárlási hullámával és az ehhez kapcsolódó fejleményekkel, az ugyancsak ekkoriban megjelenő kockázati tőkebefektetésekkel, valamint a vállalatok vezetésében megnyilvánuló szervezeti változásokkal.

Bár az elmúlt évtizedben fellángoló egyesülési és felvásárlási láz nem volt egyedülálló az amerikai gazdaságtörténetben, méreteiben és szélességében mindezidáig nem volt hozzá hasonló. Úgy tűnik, három fontos tényező áll a háttérben: az IT-forradalom és tovaryűrűző hatásai, ehhez szorosan kapcsolódóan a pénzügyi szféra fellendülése és fokozódó globalizációja, valamint a szabályozási környezet liberalizációja. Az új gazdaság számos intézményi változással is együtt járt, melyek közül valószínűleg a kockázati tőkebefektetések rendkívül gyors terjedése volt a legfontosabb, ami nemcsak az innovációs-termelési rendszer működését tette hatékonyabbá, de elősegítette az IT-forradalom termékenyítő hatásainak további terjedését is. Végül, arra következtettünk a 90-es évek fejleményeiből, hogy a piaci megoldások ismét teret nyertek a kötöttebb – hierarchikus – viszonyokkal szemben, jóllehet egyelőre nehéz megítélni, mennyiben teszi ez hatékonyabbá az üzleti szféra működését.

## ***HIVATKOZÁSOK***

- **Arthur**, W. Brian [1989]: „Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events.” In: *The Economic Journal*, December.
- **Baily**, Martin N. [2002]: *The New Economy: Post Mortem or Second Wind?* Institute for International Economics, January.
- **Bara** Zoltán – **Szabó** Katalin (szerk.) [2000]: *Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba*. AULA. Budapest.
- **BEA** [1994]: Mataloni Jr., Raymond J. – Lee Goldberg: „Gross Product of U.S. Multinational Companies, 1977-91.” *Survey of Current Business*, February.
- **BEA** [1995]: Mataloni Jr., Raymond J.: „A Guide to BEA Statistics on U.S. Multinational Companies.” *Survey of Current Business*, March.
- **BEA** [1998]: *U.S. Direct Investment Abroad. 1994 Benchmark Survey, Final Results*. BEA.
- **BEA** [2000]: „GDP and Other Major NIPA Series, 1929-99.” *Survey of Current Business*, April.
- **BEA** [2001]: „U.S. Direct Investment Abroad. Detail for Historical-Cost Position and Related Capital and Income Flows, 2000.” *Survey of Current Business*, September.
- **BEA** [2001a]: Planting, Mark A. – Peter D. Kuhbach: „Annual Input-Output Accounts of the U.S. Economy, 1998.” *Survey of Current Business*, December.
- **BEA** [2002]: *U.S. Direct Investment Abroad. Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates. Revised 1998 Estimates*. BEA.
- **BEA** [2002a]: Borga, Maria – Daniel R. Yorgason: *Direct Investment Positions for 2001: Country and Industry Detail*. BEA. <http://www.bea.gov>.
- **BEA** [2002b]: *National Income and Product Accounts, Second Quarter 2002 GDP (Advance), Revised Estimates: 1999 Through First Quarter 2002*. BEA.



- **BEA** [Web]: <http://www.bea.gov>.
- **BEA** [Web1]: Gross Domestic Product (GDP) by Industry Estimates, 1987-2000. <http://www.bea.gov>.
- **BEA** [Web2]: U.S. Direct Investment Position Abroad 1982-2000. <http://www.bea.gov>.
- **BEA** [Web3]: U.S Direct Investment Abroad, 2001. <http://www.bea.gov>.
- **BEA** [Web4]: U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates Preliminary 2000 Estimates. <http://www.bea.gov>.
- **Black**, Bernard S. [2000]: *The First International Merger Wave (and the Fifth and Last U.S. Wave)*. Stanford Law School, John M. Olin Program in Law and Economics. Working Paper No. 199, May.
- **Blahó** András [1980]: *A transznacionális vállalatok az új világgazdasági helyzetben*. KJK. Budapest.
- **Blahó** András [1999]: „Kormányok és transznacionális vállalatok kapcsolata Kelet-Európában.” In: *Külpolitika*, tavasz-nyár.
- **Blahó** András [2002]: „Az integrált nemzetközi termelés és hatásai a felgyorsult globalizáció körülményei között.” In: *Külügyi Szemle*, tavasz.
- **BLS** [Web]: <http://stats.bls.gov>.
- **Business Week** [2003]: February 24.
- **Census** [2002]: *Statistical Abstract of the United States*. Bureau of the Census.
- **Chandler**, Alfred D. Jr. [1977]: *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press. Cambridge.
- **Chandler**, Alfred D. Jr. [1990]: *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press. Cambridge.
- **Chandler**, Alfred D. Jr. [1992]: „Managerial Enterprises and Competitive Capabilities.” In: *Business History*, January.

- **Chandler**, Alfred D. Jr. [1992b]: „Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise.” In: *Journal of Economic Perspectives*, Summer.
- **Coase**, Ronald [1937]: „The Nature of the Firm.” In: *Economica*, 4.
- **Cohen**, Stephen S. – J. Bradford **DeLong** – John **Zysman** [2000]: *Tools for Thought: What is New and Important about the 'E-conomy'?* BRIE Working Paper, No. 138.
- **David**, Paul A. [1985]: „Clio and the Economics of QWERTY.” In: *American Economic Review*, No. 2.
- **David**, Paul A. [1990]: „The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox.” In: *The American Economic Review*, May.
- **David**, Paul A. - Dominique **Foray** [2002]: „Economic Fundamentals of the Knowledge Society.” *Stanford Institute for Economic Policy Research Discussion Paper*, No. 01-14. SIEPR, February.
- **David**, Paul A. - Gavin **Wright** [1999]: „General Purpose Technologies and Surges in Productivity: Historical Reflections on the Future of the ICT Revolution.” Presented to the *International Symposium on Economic Challenges of the 21<sup>st</sup> Century in Historical Perspective*. Oxford, 2<sup>nd</sup>-4<sup>th</sup> July.
- **DeLong**, J. Bradford – Lawrence H. **Summers** [2001]: „The 'New Economy': Background, Historical Perspective, Questions and Speculations.” *Economic Review*, Fourth Quarter.
- **Dunning**, John H. [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, New York.
- **ESA** [2002]: *Digital Economy 2002*. ESA.
- **Freeman**, Chris [1991]: „Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues.” *Research Policy*, 1991/5.

- **Freeman**, Chris [2001]: „A Hard Landing for the 'New Economy'?” Information Technology and the United States National System of Innovation.” In: *Structural Change and Economic Dynamics*, 12.
- **Gál Péter - Simai Mihály** [1994]: *A műszaki fejlődés világgazdasági rendszere*. AULA. Budapest.
- **Gál Péter - Simai Mihály** [2001]: *Új trendek a világgazdaságban*. Akadémiai Kiadó. Budapest.
- **Galbraith**, John Kenneth [1970]: *Az új ipari állam*. KJK. Bp.
- **Gordon**, Robert J. [2000]: „Does the 'New Economy' Measure up to the Great Inventions of the Past?” In: *Journal of Economic Perspectives*, Fall.
- **Gordon**, Robert J. [2002]: *Technology and Economic Performance in the American Economy*. National Bureau of Economic Research. Working Paper no. 8771.
- **Greenspan**, Alan [1998]: „Is There a New Economy?” In: *California Management Review*, Fall.
- **Holmstrom**, Bengt – **Kaplan**, Steven N. [2001]: *Corporate Governance and Merger Activity in the U.S.: Making Sense of the 1980s and 1990s*. NBER Working Paper Series, No. 8220. NBER.
- **Hymer**, Stephen H. [1976]: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge. MIT.
- **Jorgenson**, Dale W. – **Stiroh**, Kevin J. [2000]: *U.S. Economic Growth in the New Millenium*. Brookings Paper on Economic Activity. 1.
- **Kenney**, Martin [2000]: *Note on „Venture Capital.”* BRIE Working Paper, 142.
- **Kiley**, Michael T. [2001]: *Computers and Growth with Frictions: Aggregate and Disaggregate Evidence*. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 55.

- **Kocsis Éva** [2000]: „Új szervezeti formák a modern kapitalizmusban.” In: **Bara-Szabó** [2000].
- **Kornai János** [1993]: *A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan.* HVG Kiadó. Budapest.
- **Kornai János** [1999]: „A rendszerparadigma.” In: *Közgazdasági Szemle*, július-augusztus.
- **Krugman, Paul R.** [1998]: „America the Boastful.” In: *Foreign Affairs*, May/June.
- **Lengyel György - Szántó Zoltán** (szerk.) [1994]: *A gazdasági élet szociológiája.* AULA. Budapest.
- **Lenin** [1980]: „Az imperializmus mint a kapitalizmus legfelsőbb foka.” Első kiadás dátuma [1917]. In: *Lenin válogatott művei* [1980].
- **Lenin válogatott művei** [1980]. Első kötet. Kossuth Könyvkiadó. Budapest.
- **Madrick, Jeffrey** [1998]: „Computers: Waiting for the Revolution.” In: *Challenge*, July/August.
- **Mandel, Michael J.** [2000]: „The New Economy: It Works in America. Will It Go Global?” In: *Business Week*, January 31.
- **Martin, Bill** [2001]: *American Potential.* UBS Asset Management. May. [www.phillipsdrew.com/research/american\\_potential.pdf](http://www.phillipsdrew.com/research/american_potential.pdf).
- **Nelson, Richard R. - Sidney G. Winter** [1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Belknap Press. Cambridge.
- **North, Douglass C.** [1990]: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* Cambridge University Press. Cambridge.
- **NSF** [2002]: *Science and Engineering Indicators, 2002.* NSF.
- **OECD** [1987]: *International Investment and Multinational Enterprises. Recent Trends in International Direct Investment.* OECD. Paris.

- **Oliner**, Stephen D. – David E. **Sichel** [2000]: „The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?” In: *Journal of Economic Perspectives*, Fall.
- **Oliner**, Stephen D. – David E. **Sichel** [2002]: „Information Technology and Productivity: Where Are We Now and Where Are We Going?” *Federal Reserve Board, Finance and Economics Discussion Series Paper*, May.
- **Polányi** Károly [1994]: „A gazdaság mint intézményesített folyamat.” In: **Lengyel-Szántó** [1994].
- **Polányi** Károly [1976]: *Az archaikus társadalom és a gazdasági szemlélet*. Gondolat Kiadó. Budapest.
- **Porter**, Michael E. [1990]: *The Competitive Advantage of Nations*. Macmillan. London.
- **Rajan**, Raghuram G. – **Zingales**, Luigi [2001]: *The Governance of the New Enterprise*. NBER Working Paper Series, No. 7958. NBER.
- **SCB** [1971-2001]: „Input-Output Accounts of the United States”. In: *Survey of Current Business*, 1972/4, 1977/4, 1984/5, 1991/7, 1994/4, 1994/5, 1997/11, 1997/12, 2001/1.
- **Schumpeter**, Joseph A. [1961]: *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press. New York.
- **Shepard**, Stephen B. [1997]: „The New Economy: What It Really Means”. In: *Business Week*, November 17.
- **Simai** Mihály [1962]: *Tőkevitel a jelenkori kapitalizmusban*. Kossuth Könyvkiadó. Budapest.
- **Simai** Mihály [1996]: *Nemzetközi üzletpolitika*. AULA. Budapest.
- **Simai** Mihály [1998]: *Válságok és kiútkeresés: a világgazdaság pénzügyi szektora a XX. század végén*. VKI Műhelytanulmányok, 11. Szám. VKI. Budapest.

- **Simai** Mihály (szerk.) [2000]: *A működőtőke kivitele és a technikai fejlődés a 21. század küszöbén*. Oktatási Minisztérium. Budapest.
- **Szanyi** Miklós [1997]: „Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában”. In: *Közgazdasági Szemle*, június.
- **Szentes** Tamás [1999]: *Világgazdaságtan. I. kötet. Elméleti és módszertani alapok*. AULA. Budapest.
- **Triplett**, Jack E. [1999]: „Economic Statistics, the New Economy, and the Productivity Slowdown.” In: *Business Economics*, April.
- **UN** [1998]: *UN International Trade Statistics Yearbook*. UN.
- **UN** [2000]: *UNCTAD World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*.
- **USITC** (Web): <http://dataweb.usitc.gov>.
- **Vernon**, Raymond [1966]: „International Investment and International Trade in the Product Cycle.” In: *Quarterly Journal of Economics*, May.
- **Vernon**, Raymond [1979]: „The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment.” In: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No. 4.
- **Wilkins**, Mira [1970]: *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*. Harvard University Press. Cambridge.
- **Wilkins**, Mira [1974]: *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*. Harvard University Press. Cambridge.

## ***A TÉMÁHOZ KAPCSOLÓDÓ SAJÁT PUBLIKÁCIÓK JEGYZÉKE***

- **Székely-Doby** András [2000a]: *Az Új Gazdaság és a külkereskedelmi deficit összefüggései az Egyesült Államokban*. VKI Műhelytanulmányok, 22. szám. VKI. Budapest.
- **Székely-Doby** András [2000b]: „Az amerikai csoda. Mítosz vagy valóság az Új Gazdaság?” In: *Cégvezetés*, augusztus.
- **Székely-Doby** András [2000c]: „A tartós növekedés ára. Az Új Gazdaság és a külkereskedelmi deficit összefüggései az Egyesült Államokban.” In: *Eszmélet*, ősz.
- **Székely-Doby** András [2001]: „A gazdaság óriásai. Egyesülések és felvásárlások a világgazdaságban.” In: *Cégvezetés*, március.
- **Székely-Doby** András [2003a]: „Mennyiben új az Új Gazdaság? Az Új Gazdaság és a transznacionális társaságok kapcsolata az Egyesült Államokban.” In: *Híd kelet és nyugat között. BGF Tudományos Évkönyv, 2002*. BGF. Budapest.
- **Székely-Doby** András [2003b]: „Az ‘új gazdaság’ az Egyesült Államokban. Egy makroszintű megközelítés.” In: *Információs Társadalom*, I. szám.